



Rapport d'activités 2012

Une année importante pour Vinseo, qui termine un programme d'actions 2011-2012 s'appuyant sur des axes stratégiques forts (développer la compétence dans les entreprises et leur ouvrir de nouveaux horizons ; dynamiser la filière et anticiper sur les enjeux de demain), tout en construisant sa stratégie pour les années à venir.

1. Vinseo, tourné vers l'avenir

La prospective stratégique pour construire l'avenir de Vinseo et de la filière

- Six réunions d'un groupe de travail pour utiliser les scénarios de la prospective et en tirer des axes stratégiques pour Vinseo
- Deux restitutions aux membres pour présenter les résultats de cette réflexion, puis une présentation de la stratégie retenue en assemblée générale en juin 2012
- Une vingtaine de participants à chaque restitution, une trentaine de participants à l'assemblée générale
- Une formation d'une demi-journée à la stratégie de réseau proposée aux membres

La stratégie de Vinseo pour les années à venir

- Devenir l'interlocuteur légitime (en matière de technique et de création de valeur) pour l'ensemble la filière vitivinicole
- 4 axes stratégiques retenus : proposer une compétence spécifique sectorielle à la filière, construire des offres intégrées, s'impliquer stratégiquement dans la filière, lui apporter de l'innovation

La réalisation d'une cartographie de la filière des fournisseurs

- Vinseo établit une nomenclature des compétences et activités des entreprises, avec 72 catégories identifiées
- Vinseo réalise une base de données complète et qualifiée des entreprises de la filière vitivinicole en Languedoc Roussillon

2. Vinseo, facilitateur d'échanges

La participation à un évènement nouveau de la filière, Innovigne et Vin 2012

- Vinseo partenaire de la manifestation, participe à l'organisation et à la mise en valeur de cet évènement, placé sous le signe de la compétitivité des exploitations viticoles
- Plus d'une vingtaine de membres de Vinseo sont exposants sur ce salon
- Toutefois l'affluence reste faible et la manifestation ne sera pas reconduite

La création d'un groupe Vinseo sur le réseau social professionnel LinkedIn

- Une vingtaine de membres présents, une douzaine de discussions et d'articles publiés

Un bilan complet du contrat AGIR pour les équipementiers vitivini en LR

- Bilan d'activités des trois années de programme d'actions (2010-2012) de Vinseo
- Bilan économique de l'impact de Vinseo sur les entreprises (chiffre d'affaires, recrutements, collaborations éventuelles, projets...)

La participation au Vinitech 2012

- Un stand collectif Vinseo de 250m² accueillant 8 entreprises membres et le pôle Qualiméditerranée
- Une dizaine d'entreprises membres de Vinseo en exposants individuels
- Plus d'une vingtaine de prospects rencontrés à l'occasion de ce salon
- Un retour positif des entreprises sur le salon et sur le stand Vinseo



Avec le soutien de :





3. Vinseo, créateur de valeur pour les entreprises

Une étude sur les nuisances sonores en cave coopérative, menée par Vinseo et Coop de France LR :

- Constitution d'un groupe de travail constitué de quatre caves témoins (une par département), de trois entreprises de Vinseo (Pera, Brunet Ertia, Sicoe), de Vinseo, Coop de France LR et d'un animateur consultant en environnement
- Deux visites de chaque cave réalisées, ainsi que cinq comités de pilotage, pour définir la liste des sources de nuisances sonores, et proposer des solutions adaptées et chiffrées à chacune de ces problématiques
- Une restitution aux caves et aux entreprises prévue fin 2013

Une formation action « De l'idée (ou pas) au projet » :

- 8 entreprises inscrites (Brunet Ertia, La Littorale, Natoli&Coe, Nyseos, Oenomeca, IFV, Diam bouchage, Laboratoire Oenoconseil)
- 2 journées collectives pour aborder la communication, la propriété intellectuelle, le CRM, les recrutements...
- 3 journées individuelles adaptées aux besoins de chacun (pour concrétiser un projet et en définir le business plan notamment)

La préparation d'un annuaire plus complet des fournisseurs Vinseo

- Réalisation d'une enquête auprès des membres de Vinseo, afin de compléter les informations existantes sur chacun (sur le site internet et dans l'annuaire papier)
- Près de 90% des informations récupérées après cette enquête, et une base de données Vinseo restructurée et complétée
- Des fiches membres qui seront complétées avec notamment la répartition du chiffre d'affaires des entreprises (par secteur géographique et type de clients) et leurs activités précises

Une formation action « Du projet à sa mise sur le marché »

- 4 entreprises inscrites (ITK, Agrosud, La Littorale, Aquadoc)
- Une journée collective sur les aspects de marketing opérationnel
- 4 journées collectives adaptées aux besoins de chacun (sur la gestion de projet, la commercialisation, le marketing stratégique...)

L'adhésion en 2012 à une centrale d'achats groupés

- Vinseo adhère à PME centrale et permet à tous ses membres de bénéficier de conditions intéressantes pour des services comme la téléphonie, l'intérim, les véhicules de location, l'informatique, les fournitures...

Et aussi...

- Vinseo est présent sur les événements de ses partenaires : rencontres Qualiméditerranée, Connec'TIC, etc...
- Vinseo est partenaire de la journée technique Vino Latino en avril 2012 sur la hiérarchisation des vins méditerranéens, et participe à la communication sur cet événement

Quelques chiffres sur 2012

47 entreprises adhérentes au 31/12/2012, dont 3 nouvelles (AOC Conseils, SRDV, Aquadoc)

Plus de 15 actions menées
Près de 150 participants sur ces actions
Une quinzaine d'intervenants

Un budget de 417 000 € sur l'année 2012

Merci à nos financeurs :

