

# RAPPORT D'ACTIVITÉ 2017

---

*Rapport publié en mars 2018  
sur les actions de VINSEO du  
1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2017*

## *Actions VINSEO 2017*

---





## Dominique Tourneix

PRÉSIDENT DE VINSEO

**L**e rapport d'activité 2017 de VINSEO reflète la dynamique impulsée au sein de l'association avec l'augmentation du nombre de ses adhérents. De nouveaux défis liés à cet accroissement, accom-



pagné d'une extension géographique à toute l'Occitanie et d'une diversité accrue des métiers, se présentent à l'association.

Outre la forte adhésion d'entreprises de la filière, nous ont aussi rejoint dix centres de recherche et d'enseignement supérieur contribuant aux échanges sur des thématiques innovantes que les entreprises propulsent auprès des vignerons. Parmi nos défis figurent aussi le renouvellement de l'équipe d'animation et l'établissement de nouveaux partenariats avec les collectivités locales, sur ce segment pourvoyeur d'emplois et gros contributeur de la balance commerciale de notre région.

L'implication des membres de VINSEO reste le moteur du succès de l'association. Les nombreuses rencontres et échanges créent d'ailleurs une activité entre les membres qui légitime la démarche.

Je conclurai par un simple mot d'encouragement : « ULTRÉIA VINSEO », va de l'avant !

## Miguel Angel Sobas

DIRECTEUR DE VINSEO

**F**in 2014, le conseil d'administration de VINSEO validait un plan stratégique ambitieux pour la période 2015-2017. Grâce à une augmentation significative d'entreprises ayant adhéré à VINSEO, le bilan de notre association est bon et la majorité des objectifs que nous nous étions fixés ont été atteints. VINSEO propose une veille vitivinicole mensuelle à l'échelle internationale, une newsletter bi-mensuelle, un soutien à l'innovation par le biais de rencontres et conférences avec des experts de la recherche en Occitanie, la promotion des membres via l'annuaire, les rencontres professionnelles sur des thématiques d'actualité, des formations spécifiques sur des questions centrales pour nos membres.



Tout ceci est possible grâce à l'implication bénévole des membres de VINSEO – 169 jours en 2017 – et au soutien financier constant de la Région Occitanie que nous remercions.

Ce rapport est un panorama des activités de VINSEO. Nullement figé, il dépend des ambitions et des initiatives des membres, aujourd'hui plus nombreux. A votre écoute, je vous souhaite une bonne lecture.

## Carole Delga

PRÉSIDENTE DE LA RÉGION OCCITANIE  
PYRÉNÉES-MÉDITERRANÉE

**L**es clusters font partie intégrante de l'écosystème régional pour favoriser le développement des entreprises dans des secteurs d'activités ciblés et stratégiques pour la région. Partant souvent du constat que les entreprises ont besoin de se fédérer pour répondre à des problématiques transversales communes : formation, veille économique, scientifique et technologique, logistique, international... Le rapprochement d'entreprises sous forme de clusters apporte une réelle expertise sur la chaîne de valeur d'une filière et



accélère la performance des entreprises. VINSEO, qui enregistre un doublement de son nombre d'adhérents, aujourd'hui à 90, et qui a notamment élargi son champ d'actions à l'innovation, en est l'un des meilleurs exemples en Occitanie.

La région Occitanie est une terre de vin : premier vignoble mondial, elle exporte sa production dans le monde entier, comme ses avions et sa gastronomie. L'agriculture et l'agroalimentaire, dont la viticulture, sont les fers de lance de l'économie régionale, notamment à l'international. C'est bien l'ensemble de ces productions que je souhaite mettre en avant.

*Extrait de l'interview exclusive accordée à VINSEO  
publiée sur [www.vinseo.com](http://www.vinseo.com) le 8 mars 2018*

## Les ambitions du plan stratégique 2015-2017

**C**e rapport d'activité 2017 trace les actions VINSEO 2017 qui s'inscrivent dans les choix stratégiques de l'association pour les trois années de 2015 à 2017 (rapport publié en mars 2018 sur les actions de VINSEO du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2017).

Association créée en 2007 à la suite d'une étude menée par le cabinet E&Y à l'initiative de la Région et de la Directe Languedoc-Roussillon, VINSEO a donc fêté son dixième anniversaire en 2017.

**Antoine Talhouk** fût le premier président de VINSEO et siège aujourd'hui au conseil d'administration comme président d'honneur. **Xavier Pera** lui a succédé. L'actuel PDG des Etablissements Terral est toujours membre de l'association.

**Dominique Tourneix**, directeur général de Diam bouchage, préside actuellement VINSEO.

Le budget total du cluster, à hauteur de 400 000 €, est assumé aux deux tiers par les entreprises, via les cotisations et les dons, mais aussi les ventes de produits et de services de l'association, ainsi que l'action bénévole ou la mise à disposition gracieuse de moyens matériels et humains.

La Région Occitanie assure le complément de ce budget de fonctionnement, via une subvention de 140 000 €, qui constitue la seule source d'aide publique.

**Miguel Angel Sobas** dirige l'association depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2015. VINSEO emploie un deuxième salarié depuis le 16 octobre 2017.

### Un plan d'action sur trois ans

En 2014, le conseil d'administration de VINSEO s'est engagé vis-à-vis de ses membres et des pouvoirs publics à dynamiser l'association. Une grande enquête

fut réalisée en septembre 2014, à laquelle les deux tiers des entreprises membres ont répondu.

Miguel Angel Sobas a ainsi proposé un plan stratégique sur trois ans, de 2015 à 2017, visant les objectifs suivants, selon quatre axes de travail :

**1** VINSEO devient la **grappe des fournisseurs vitivini- coliques du Grand Sud** : objectif de 100 adhérents fin 2017 ; ouverture géographique ; ouverture vers les métiers de service ; promotion de « Sud » et de « France » (avec Inno'Vin).

**2** **L'innovation devient prioritaire** pour le développement économique : intégrer les centres de recherche et d'enseignement ; diffuser une veille, les appels à projets ; favoriser le sourcing des entreprises.



*Rencontre avec les nouveaux adhérents de VINSEO en février 2017 à l'Ecole d'ingénieurs de Purpan, à Toulouse. © MAS*

**3** Les **membres s'approprient** VINSEO : mieux connaître et répertorier les adhérents ; capitaliser sur les marques des adhérents VINSEO ; promouvoir VINSEO et ses membres ; instituer le parrainage ; renforcer l'effet réseau.

**4** La **synergie entre membres crée de la valeur** : renforcer les actions « salon » (donner du sens, des objectifs quantifiés, se préparer et « chasser en meute ») ; créer les Clubs de réflexion et échanges par métiers ; actions presse récurrentes.

# Réalisations et bilan au 31 décembre 2017

**A**près trois années de travail et d'implication des membres de l'association, de son conseil d'administration, de son président et de son directeur, voici les résultats des actions mises en œuvre, au regard des objectifs détaillés ci-avant.

## 1 La grappe des fournisseurs du Grand Sud

L'objectif de **100 adhérents fin 2017** (42 en janvier 2015) est quasiment atteint, avec 88 adhérents au 31 décembre 2017.

L'ouverture géographique vers le pôle ouest de l'Occitanie est également réussie : 2 adhérents de l'ex-Midi-Pyrénées en 2015 contre **15 à ce jour**.

Tout autant pour l'ouverture vers les services, et notamment l'intégration de services « intellectuels » : 8 adhérents en 2015 ; **43 aujourd'hui**.



Visite du laboratoire Frayssinet, en novembre 2017, lors de la rencontre INNOVINSEO « Digital nutrition ». © MAS

## 2 La priorité à l'innovation

Ce deuxième objectif était déjà fixé en 2014. La stratégie a été de placer le président de VINSEO à la tête du Pôle Qualiméditerranée afin d'en faire un pôle de compétitivité Vigne-Vin d'ambition nationale.

Dominique Tourneix a effectivement présidé les deux structures pendant deux ans. Mais face aux freins rencontrés, VINSEO a renoncé au projet de fusion, pour créer son propre **service opérationnel innovation**, lancé en 2017.

Par ailleurs, alors que l'effectif ne comptait qu'une **structure de recherche** en janvier 2015, il intègre au

jour d'hui 10 membres associés de ce profil. Parallèlement, 11 **startups** (statut créé en janvier 2017) font partie de VINSEO.

De même, depuis juillet 2017, une **veille vitivinicole** mensuelle est diffusée auprès de 290 abonnés.

Enfin, de multiples rencontres sont organisées avec le **monde de la recherche** et ses interlocuteurs de premier plan en région (détail ci-après).

## 3 Les membres s'approprient VINSEO

En 2015, VINSEO a entrepris de rassembler toute l'information, disséminée, dans une seule **base de données** qui assure la traçabilité de ses actions et des relations avec tous ses contacts.

Cette base de données VINSEO (multipostes, hébergée sur serveur, consultable et modifiable en ligne) est aujourd'hui constituée de 4 660 fiches entreprises et 12 620 fiches contacts. Soit un total de 17 000 fiches.

L'outil a permis de conduire plusieurs actions : capitalisation sur la marque (notamment au travers de la newsletter) ; promotion des membres (particulièrement lors du Sitevi 2017) ; développement des parrainages (24 depuis 2015) ; renforcement de l'effet réseau ; **développement digital** de VINSEO.

Une présence significative de VINSEO est désormais assurée sur les réseaux sociaux (LinkedIn, chaîne YouTube) comme sur le Web.

Ainsi, le **site**, entièrement géré en interne, est animé quotidiennement par le personnel de VINSEO. Rappelons qu'il a été créé bénévolement par l'un des adhérents qui en assure gracieusement la maintenance.

En 2017, ont été produits pour [www.vinseo.com](http://www.vinseo.com) : 68 articles, 31 agendas, 22 pages entreprises, 15 pages VINSEO. Pour 13 % de visiteurs habituels. >>>

### EN LIGNE

- En 2017, le site [www.vinseo.com](http://www.vinseo.com) a totalisé 33 000 pages vues pour 14 300 sessions. Plus de 50% des consultations web concernent les pages entreprises et l'annuaire des adhérents. A noter enfin que 150 utilisateurs se situaient aux Etats-Unis et 110 en Espagne.



#### 4 La synergie créée de la valeur

L'objectif de créer de la valeur par la synergie entre membres s'est principalement incarné sur trois volets :

- Les **actions salon**, avec la participation aux événements Sitevi, Vinitech, Midinnov, Connecsud ou encore Dionysud (détail ci-après).

- Les **Clubs de réflexion**, créés en 2015 : 13 rencontres avec 71 personnes différentes à fin 2017. 141 inscrits à un Club au moins. Soit : Vigne (44 contacts), Chai (85), Mise (20), Services (54). Ainsi 162 salariés de 87 entreprises adhérentes (sur les 90) de VINSEO ont participé à au moins une action proposée par le Cluster dans l'année 2017.

- Les actions d'information : la **newsletter VINSEO** (bimensuelle ; 6 numéros en 2017 ; 16 numéros au total à ce jour) compte 8 100 abonnés, essentiellement en région pour la production et l'écosystème vitivinicole. Moyenne de 1 575 lecteurs par numéro.

Parallèlement, les travaux de VINSEO ont été relayés dans plusieurs médias généralistes ou spécialisés :

Toutleco, Midi Libre, La Lettre M, Vitisphère, La Vigne.

#### Administration et vie de l'association

Statutairement, le conseil d'administration (CA) de VINSEO, composé de 18 membres, est élu pour trois ans. Elu dans sa totalité en 2015, il sera donc renouvelé en 2018. En 2017, le CA s'est réuni 7 fois. L'assemblée générale ordinaire a réuni 68 participants le 16 juin 2017 à Vivès (P-O). Pour 81 adhérents à jour de leur cotisation, 57 étaient présents ou représentés, le corum étant atteint.

La période 2015-2017 a connu plusieurs évolutions statutaires, comme la modification des cotisations (600 € en 2014 ; de 100 € à 2 000 € en 2018), la création de la cotisation startup ou l'externalisation régulière de tâches de bureautique.

De même, un outil de suivi des budgets a été créé. Une application de suivi en temps réel de la trésorerie et de l'état financier des actions a été mise en place.

A noter enfin, le déménagement et l'agrandissement des bureaux de VINSEO en novembre 2017.

## Le détail des actions et réalisations de 2017

Voici le détail par actions des dix initiatives développées en 2017, selon les trois objectifs de VINSEO, définis comme choix stratégiques de l'association pour la période de 2015 à 2017 :

- élargir le champ d'actions à l'innovation (objectif 1)
- valoriser les entreprises régionales (objectif 2)
- lier les membres adhérents de VINSEO (objectif 3).

### Rencontres avec la recherche toulousaine

**ACTION 1** OBJECTIF 1 : ÉLARGIR LES ACTIONS À L'INNOVATION

La connaissance des thèmes de recherche des laboratoires, notamment pour les travaux arrivant à terme et pouvant faire l'objet d'industrialisation ou de commercialisation rapide, constitue une clé majeure du transfert et de l'innovation. Ainsi, chaque année depuis novembre 2014, VINSEO organise une journée thématique de rencontres avec la recherche.

Il y eut, en novembre 2014, les rencontres avec le pôle vigne vin de Montpellier. En février 2016 : les ren-



*VINSEO facilite la présence de ses adhérents sur les salons professionnels.* © MAS

contres avec le CEA Tech Toulouse. En novembre 2016 : les rencontres avec les sciences de gestion de Montpellier. Et en novembre 2017 : les rencontres avec la recherche toulousaine. Elles ont été accueillies par l'ENSIACET, à Labège. >>>

Les chercheurs ont proposé 28 exposés. Le comité de pilotage a retenu 12 communications qui ont été présentées aux 54 participants, de 36 sociétés ou centres de recherche membres de VINSEO.

### Création du Service Innovation et Interpro

**ACTION 2** OBJECTIF 1 : ÉLARGIR LES ACTIONS À L'INNOVATION

Durant deux ans et en concertation avec l'ex-Région Languedoc-Roussillon, VINSEO a essayé d'orienter le Pôle Qualiméditerranée en Pôle de compétitivité Vigne et Vin. En 2016, le projet a été abandonné au profit de la création d'un Service Innovation et Interprofession (SII) intégré à VINSEO.

Le plan d'action prévisionnel 2017, élaboré au 2<sup>e</sup> semestre 2016, prévoyait ainsi l'embauche d'un responsable SII au 1<sup>er</sup> mars 2017.

Cette orientation, en concertation avec la nouvelle Région Occitanie, nécessitait le recrutement d'un nouveau profil dans l'équipe VINSEO et donc la garantie du soutien financier de la Région Occitanie. Cet engagement a été acté lors de l'AG VINSEO de juin 2017 par Judith Carmona, conseillère régionale. Dès lors, le processus de recrutement a pu être engagé.



Au SITEVI, le ministre Stéphane Travert accueilli par Jean-Philippe Azaïs, Dominique Tourneix et Miguel Angel Sobas. ©DR

### Les salons 2017 de VINSEO

**ACTION 3** OBJECTIF 2 : VALORISER LES ENTREPRISES RÉGIONALES

En 2017, VINSEO a exposé sur trois salons en région : Midinnov, Conne'cSud, et le SITEVI. Soit un total de 6 jours d'exposition au public.

● **Midinnov.** Ce salon constitue un carrefour

d'échanges et de réseaux liés à l'innovation. VINSEO a participé à la 10<sup>e</sup> édition, le 26 janvier 2017 à Toulouse, accompagné de quatre de ses adhérents : Athéor, CEA Tech, IFV et itk qui a été primé.

● **Conne'cSud.** Ce salon, qui s'est tenu à Montpellier les 7 et 8 juin, est destiné à faire du réseau. VINSEO était présent avec quelques sociétés adhérentes, comme Vitisphère ou Myriagone conseil.

● **SITEVI.** Le SITEVI représente pour VINSEO « le » grand rendez-vous biannuel avec la filière. Et le millésime 2017, du 28 au 30 novembre, fut celui de tous les records ! VINSEO disposait du plus grand stand du salon, sur 500 m<sup>2</sup>, au cœur du hall 2, pour VINSEO et ses 18 co-exposants. Plus de 40 % de cette surface était dédiés au collectif.

Il y eut aussi des animations tout azimut : « *Dégustez l'innovation* » chaque jour à 11h ; la dédicace quotidienne, à 14h, d'Alain Carboneau et de Jean-Louis Escudier de leur livre « *De l'œnologie à la viticulture* » ; l'accueil des visiteurs étrangers au Domaine du Chapitre ; un apéritif INNOVINSEO le 28 novembre, à 18h, avec près de 200 invités ; la pleine page de Midi Libre consacrée à VINSEO le 29 novembre ; la réalisation de 35 vidéos pour la chaîne *YouTube VINSEO*.

Au final, les retours du SITEVI 2017 pour les 18 co-exposants peuvent se résumer en trois chiffres. Nombre de contacts : 1 315. Nombre de promesses d'achat : 260. Qualité de la prestation VINSEO : 4,4 / 5.

Au total, 35 membres exposaient au SITEVI.

### Campagne de phoning

**ACTION 4** OBJECTIF 2 : VALORISER LES ENTREPRISES RÉGIONALES

L'objectif de cette action était de faire connaître VINSEO et ses membres aux vigneron de la région en utilisant une approche de marketing direct ciblé, appuyée sur la base de données de VINSEO. Mais le manque de ressources au 1<sup>er</sup> semestre 2017 a conduit à reporter l'opération.

### Annuaire de VINSEO 2017

**ACTION 5** OBJECTIF 2 : VALORISER LES ENTREPRISES RÉGIONALES

La production de l'annuaire VINSEO constitue une action clé pour le cluster et pour ses membres. Le document de 108 pages (dont 84 pages entreprises et 10 pages de publicité) permet la promotion ►►

directe des adhérents auprès des clients via les versions papier (1 000 exemplaires) et électronique ; l'optimisation de l'effet réseau par les échanges croisés d'informations ; l'actualisation de la base de données et du site web de VINSEO.

### Newsletter et Web

**ACTION 6** OBJECTIF 2 : VALORISER LES ENTREPRISES RÉGIONALES

Actions importantes déjà détaillées en page 4 et 5.

### Séminaires de VINSEO

**ACTION 7** OBJECTIF 3 : LIER LES MEMBRES DE VINSEO

En 2017, VINSEO a organisé 5 manifestations (formats Clubs, séminaires ou rencontres ; participation gratuite) prioritairement proposées aux adhérents.

- **Les Rencontres de Purpan le 17 février.** Ce séminaire qui s'est déroulé à l'Ecole d'ingénieur de Purpan (Toulouse) visait à réunir les « anciens » et les « nouveaux » de VINSEO, ces derniers étant invités à se faire connaître sous forme d'un pitch de 2 minutes. 22 nouveaux adhérents se sont ainsi présentés. 68 personnes ont participé à ces Rencontres. Plusieurs médias ont fait écho de l'événement.

- **Club Vigne le 19 avril.** Le choix du thème « Irriguer la vigne » était stratégique, dans le contexte de fort changement climatique que subit la région. La rencontre a réuni 13 participants au Mas de la Jasse, à Combaillaux, près de Montpellier.

- **Evolution de la consommation des vins le 22 juin.** VINSEO a participé, en tant que partenaire de l'ICV, à la promotion et l'organisation du colloque « *Evolution de la consommation des vins* », le 22 juin à l'Agro Montpellier. Ce colloque a réuni environ 250 participants professionnels.

- **1<sup>re</sup> Rencontre INNOVINSEO « Digital nutrition » le 7 novembre.** En partenariat avec le cluster Innovin Aquitaine, une première rencontre entre les acteurs professionnels sur le thème « *Le digital au service de la nutrition de la vigne* ». Ces rencontres INNOVINSEO ont pour but de faire un état des lieux des solutions les plus en pointes proposées par nos fournisseurs adhérents. 40 participants de 24 entreprises différentes ont participé à cette première.

### Le marketing intelligent de VINSEO

**ACTION 8** OBJECTIF 3 : LIER LES MEMBRES DE VINSEO

Cette action devait faire l'objet d'un projet d'étudiants ingénieurs. Par manque de ressources externes disponibles, ce projet de 2017 a dû être reporté.

### Formations spécifiques

**ACTION 9** OBJECTIF 3 : LIER LES MEMBRES DE VINSEO

En 2017, VINSEO a lancé tardivement les formations. Seule a eu lieu la formation juridique « *Consolidez vos contrats commerciaux* » le 17 octobre à Béziers. Participation : 8 personnes de 4 entreprises différentes.



Les Clubs de réflexion de VINSEO. Ici en avril 2017 : « Irriguer la vigne », au Mas de la Jasse, près de Montpellier. © MAS

### La veille vitivinicole

**ACTION 10** OBJECTIF 3 : LIER LES MEMBRES DE VINSEO

Cette action n'était pas inscrite au prévisionnel 2017. Mais il a paru nécessaire de l'inclure prioritairement, un peu dans l'urgence. En effet, le Pôle Qualiméditerranée produisait une veille à l'attention de ses membres adhérents de la filière vitivinicole. La fusion avec le Pôle AGSOI pouvant conduire à l'abandon de ce service très utile, VINSEO a décidé de prendre le relais.

La première veille est parue le 10 juillet 2017. Hormis en août, elle est publiée mensuellement tous les 15 du mois. Ce service, gratuit pour les adhérents VINSEO, est actuellement diffusé auprès de 292 abonnés.



# VINSEO et l'écosystème vitivinicole en chiffres

**P**remier cluster français des fournisseurs vitivinicoles, VINSEO, créé en 2007, rassemble aujourd'hui une centaine d'adhérents, représentant plus de 40 métiers dans la filière.

Ses axes d'action : veille vitivinicole, réseaux et web, salons professionnels, annuaires, séminaires professionnels, rencontres et B-to-B, visite de sites, clubs de réflexion, formation professionnelle, expertise projets, assistance innovation, projets structurants, assistance export, newsletter.

Ses valeurs : pragmatisme, réseau, proximité, professionnalisme, efficacité, écoute, créativité, relation, collaboration.



Des membres de VINSEO lors de la visite de l'unité d'extraction de Diam bouchage à Céret (Pyrénées-Orientales). © Indécom'Prod

## Les adhérents

En 2014, VINSEO comptait 42 adhérents pour un total de 23 000 € de cotisations. Fin 2017, cet effectif est passé à 88 adhérents, ce qui représente un total perçu de 61 450 € de cotisations. Le prévisionnel 2018 est de 100 adhérents pour 74 500 €

Parmi ses membres, le cluster compte également 11 startups, selon le statut créé en janvier 2017, ainsi que 10 centres de recherche et d'enseignement supérieur. Ainsi 665 contacts adhérents sont abonnés à la newsletter de VINSEO, 292 à la veille vitivinicole

et 141 sont inscrits à au moins un Club. Les membres de VINSEO représentent un CA global de 1 000 millions d'euros. Ils emploient 4000 collaborateurs.

## Le bilan 2017

Au 31 décembre 2017, le total des produits de VINSEO s'établit à 310 571 €. Dont CA : 119 267 € ; cotisations : 61 450 € ; subvention Région Occitanie : 129 046 €. Soit 65 % en autofinancement et 35 % subventionné.

Résultat net comptable : 25 367 €. Effectif : 1,3 salariés ETP. Investissement bénévole des adhérents dans l'association VINSEO : total de 169 jours en 2017.

## Les trois objectifs stratégiques de VINSEO

- Objectif 1 : **élargir** le champ d'actions de VINSEO à l'innovation.
- Objectif 2 : **valoriser** les entreprises régionales.
- Objectif 3 : **lier** les membres adhérents de VINSEO.

## Un écosystème français de premier ordre

**En France**, la filière totale 550 000 emplois directs, dont 160 000 viticulteurs et saisonniers, près de 300 000 fournisseurs, 60 000 négociants, cavistes et sommeliers, ainsi que 20 000 chercheurs et administratifs.

Cette activité dans le pays représente une surface de 790 000 ha de vignes, produisant 45 M.hl vin, au travers de 383 appellations et 3 240 vins différents. La filière vitivinicole est le 1<sup>er</sup> secteur agricole français en valeur.

Elle totalise un CA de 10,5 milliards d'euros à l'export, soit le 2<sup>e</sup> excédent national après l'aéronautique, pour plus de 90 % de VA produite en France.

**En Occitanie**, la vigne occupe 260 000 ha du territoire et regroupe 20 000 exploitants, pour 15 M.hl de vin produits.

## EN BREF

- **VINSEO**, c'est 100 adhérents, 40 métiers représentés, pour un CA global dépassant 1 000 millions d'euros et un effectif cumulé de plus de 4 000 salariés.