



**VINS d'AQUITAINE**  
**tous les vins du monde**

# **STRATEGIE POUR LIMITER LA CHUTE DU PRIX DU VIN EN VRAC**

DU PRIX DU VIN EN VRAC  
STRATEGIE POUR LIMITER LA CHUTE

**Réunion de lancement du GIE**

**LA SAUVE**

*le 16 avril 2010*

# POURQUOI UNE NOUVELLE STRUCTURE ?

- UNE RÉACTION NÉCESSAIRE FACE AU MARASME DES FILIÈRES VINS EN AQUITAINE.
- UNE RUPTURE ENTRE VIGNERONS ET MARCHÉ.
- DES ACTIONS NON COMMERCIALES SANS IMPACT SUR LES VENTES.
- UNE ABSENCE DE STRATÉGIE.
- UNE DIFFICULTÉ À OBTENIR UNE INFORMATION CLAIRE.
- UNE ABSENCE DE CULTURE COMMERCIALE.

**Des résultats catastrophiques : prix à la production inférieur aux prix de revient depuis plusieurs années**

**lutte stérile négoce / producteurs chute des ventes export perte d'image**

# LES OBJECTIFS DU GIE

➤ ORGANISER LE MARCHÉ EN VALORISANT LE VRAC.

➤ SEGMENTER L'OFFRE DU BASSIN BORDEAUX -AQUITAINE (BORDEAUX, DURAS, BERGERAC, MARMANDE...).

➤ ÉTABLIR UNE VEILLE CONCURRENTIELLE (INFORMATION MARCHÉ / FILIÈRE).

➤ CONSTRUIRE DES DÉMARCHES OPÉRATIONNELLES.

➤ GARANTIR UN REVENU DESCENT AU PRODUCTEUR.

TONNEAUX  
A 650 €

TONNEAUX  
A 984 €

TONNEAUX  
A 1200 €

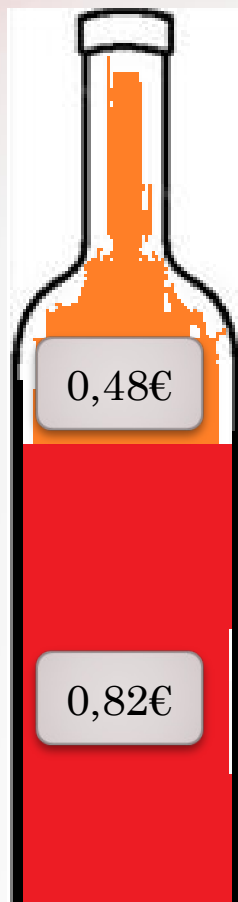
Bouteille 1,30 €

Bouteille 1,30 €

Bouteille 1,48 €



VRAQUEUR



PAR LE GIE

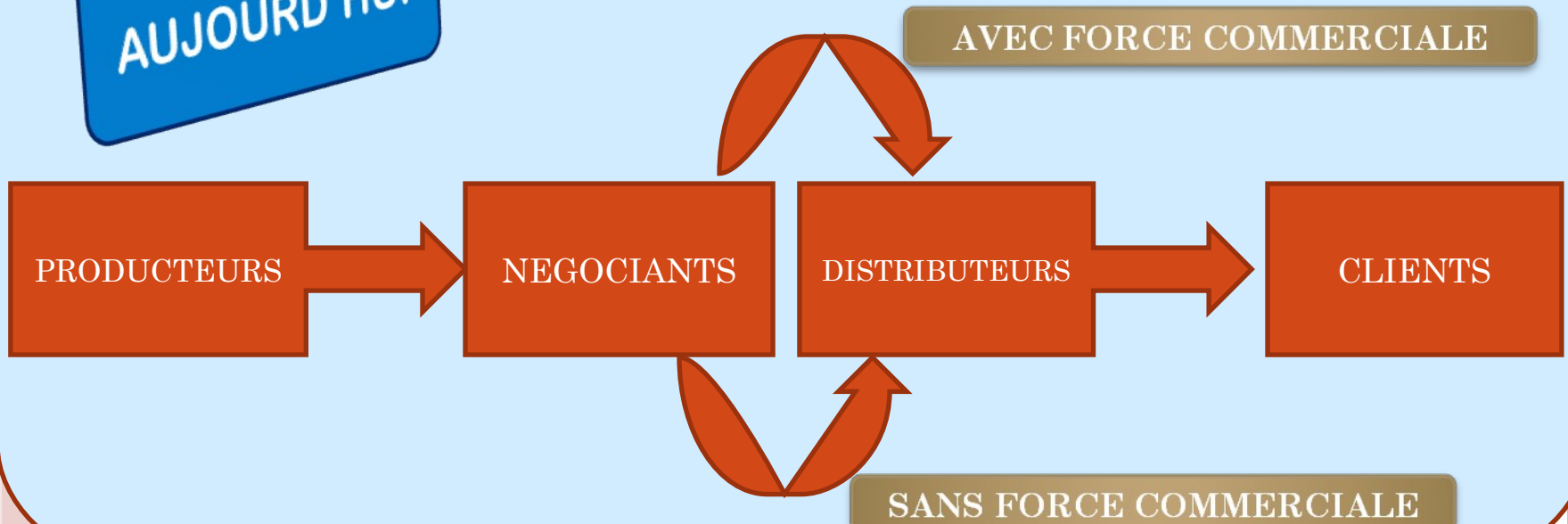


OBJECTIF

**HIER**



**AUJOURD'HUI**



DEMAIN

PRODUCTEURS  
DE RAISIN

PRODUCTEURS  
DE VIN

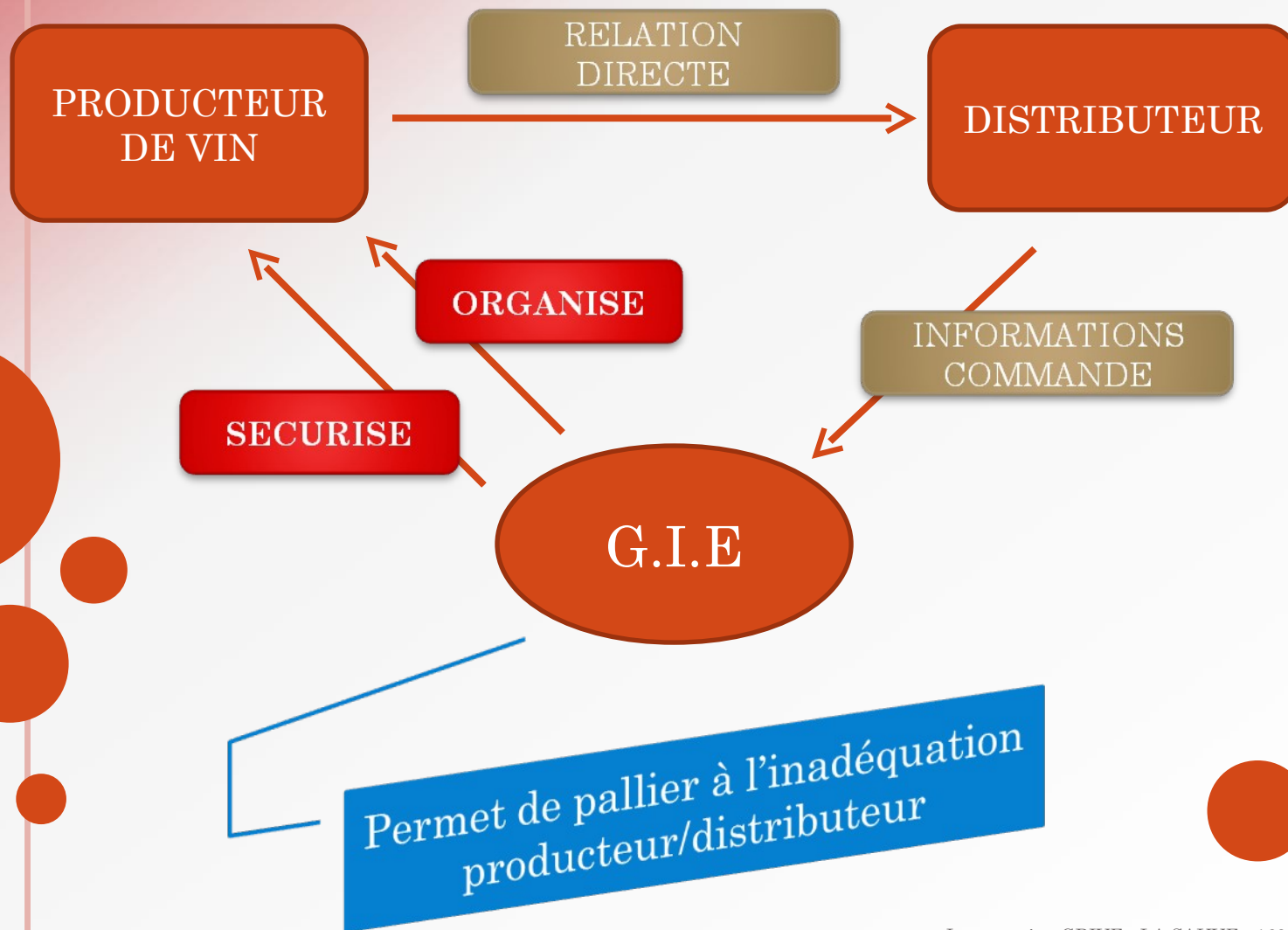
FORCE COMMERCIALE

NEGOCS  
CONTRAT

DISTRIBUTEURS

PRESERVATION DE LA VALEUR  
AJOUTEE A LA PRODUCTION

# PROPOSITION DE SCHEMA D'ORGANISATION



# LES MOYENS DU GIE

➤ UN GIE INDÉPENDANT, UNE PLATEFORME COMMERCIALE, UNE GESTION DES COMMANDES ET OPÉRATIONS TERRAIN.

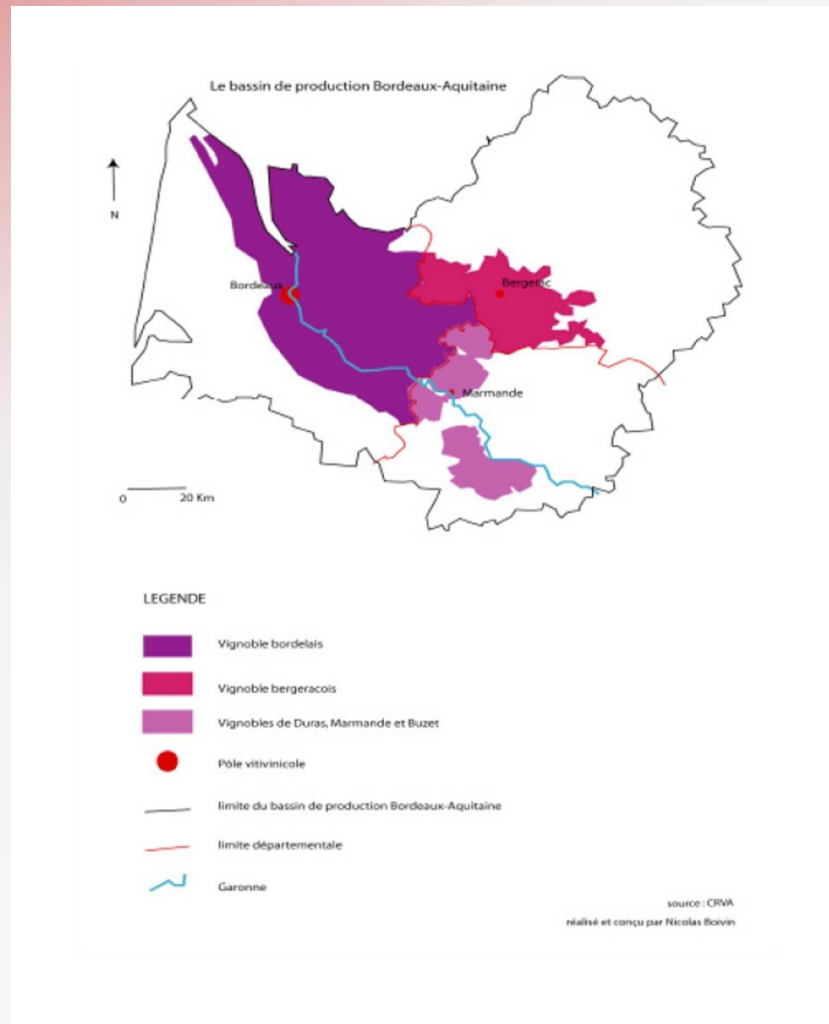
➤ UNE CHARTE «VIGNERON PAYSAN» DE COMMERCE DURABLE ET ÉQUITABLE.

➤ UNE MISE EN SYNERGIE DES OUTILS DE PRODUCTIONS DÉJÀ EXISTANTS (ENTREPÔTS, CAVES COOPÉRATIVES, UNITÉS DE MISES EN BOUTEILLES...).

➤ UNE DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE RÉGIONALE COORDONNÉE.



# AIRE GEOGRAPHIQUE DE COMPETENCE DU GIE: le bassin de production Bordeaux-Aquitaine



## **QUI PEUT ADHÉRER AU GIE?**

➤ **PRODUCTEURS: INDÉPENDANTS ET COOPÉRATEURS.**

## **COMMENT ADHÉRER AU GIE ?**

➤ **PAR LA SIGNATURE DE LA «CHARTRE VIGNERON PAYSAN» ET DU «DOCUMENT D'ENTRÉE» DANS LE GIE DANS LEQUEL SONT FIXÉS LES PRODUITS À VENDRE, LEUR VOLUME, LE PRIX DE CESSION AU GROUPEMENT.**

## **FONCTIONNEMENT DU GIE**

➤ **REVERSER AU GIE X € PAR HECTOLITRE VENDU SELON UNE GRILLE A DEFINIR DANS LE «DOCUMENT D'ENTRÉE» (MINIMUM DE 2 A 5% DU CA).**

## **OBJECTIFS ET ACTIONS ANNEXES DU GIE**

➤ **AFIN DE BIEN DISTINGUER «GIE VINS D'AQUITAINE» DES VINS QUI EXISTENT DÉJÀ, IL FAUT PRÉCISER QUE LA RAISON D'ÊTRE DU GIE TIENT À COMPLÉTER LE RÔLE DES INSTITUTIONNELS PAR DE L'OPÉRATIONNEL.**

➤ **DES ACTIONS TERRAIN, DU SOUTIEN, DE L'ACCOMPAGNEMENTS ET DES INTERVENTIONS QUI PROLONGENT LA COMMUNICATION, LA RECHERCHE D'IMAGE ET LA DÉFENSE DES AOC PROPRES AUX ORGANISMES CITÉS.**