



Câmara de Comércio e Indústria Luso-Francesa
Chambre de Commerce et d'Industrie Luso-Française

Declarada Associação de Utilidade Pública em 09/02/96 - D.R. nº51 – de 29/02/96

Le rééquipement du Portugal vitivinicole

Lisbonne
8 et 9 novembre 2007

RENDEZ-VOUS D’AFFAIRES

Le secteur :

Le Portugal est traditionnellement un pays viticole et auteur de la première A.O.C. dans le monde créée pour le vin de Porto au XVIII.

Au niveau des exportations portugaises, les vins et les spiritueux représentaient 3,71 % en 2006

En ce qui concerne le vin uniquement, l'évolution en volume de sa production et de sa consommation est :

campagne	production	consommation
2000/2001	6710	4697
2001/2002	7790	4401
2002/2003	6677	5315
2003/2004	7340	4869
2004/2005	7481	4819

Unités : 1000 hl

Source : INE - Institut National de la Statistique

En terme de consommation de vin per capita, le Portugal se place, au niveau mondial, en 4^{ème} position tout juste après la France et le Luxembourg et l'Italie et tout juste avant la Slovénie, la Croatie et l'Espagne.

Un environnement favorable à la rénovation

- Une classe d'âge plus jeune accède aux plus hauts niveaux de décision dans les entreprises viticoles ;
- Un protagonisme évident des œnologues, en général très jeunes aussi. Ils sont très appréciés par les producteurs viticoles portugais qui les recrutent et leurs conseils sont suivis scrupuleusement. Ces œnologues sont issus d'institutions de formation spécialisée et commencent très tôt à fréquenter tous les grands salons du secteur. Leur connaissance des nouvelles techniques et de ce qui existe dans le monde les positionnent comme des prescripteurs d'investissements d'expansion ou de modernisation des sociétés pour lesquelles ils travaillent.
- La concurrence des nouveaux pays viticoles (Chili, Argentine,...) a mis en alerte beaucoup de producteurs portugais qui ont ressenti le besoin de rationaliser leur outil productif ;
- Le défi de gagner de grands marchés internationaux comme la Chine, l'Inde, l'Angola exige une modernisation de tout le circuit productif et commercial.
- L'État portugais a mis en place des programmes d'appui à la modernisation de l'économie portugaise en général, mais qui desservent aussi le secteur viticole en particulier.

Aux vues de tous ces éléments, la Chambre de Commerce et d'Industrie Lusó-Française organise une mission d'approche du secteur viticole permettant aux entreprises françaises spécialisées dans l'équipement, le machinisme, les produits, le savoir-faire œnologiques de rencontrer des importateurs/distributeurs, producteurs, œnologues et de valider leur intérêt pour un éventuel partenariat.

PROGRAMME ET INSCRIPTION

DESCRIPTION DE L'INITIATIVE

LE 8 NOVEMBRE AU MATIN

A partir de 10h00, une table-ronde sera prévue avec des experts afin de dessiner un portrait du secteur vinicole au Portugal.

Seront abordés des thèmes comme :

1. L'évolution du secteur
2. La production locale (ses points forts et ses points faibles)
3. La modernisation : facteurs et protagonistes
4. Les financements et en l'occurrence les aides de l'État (le Prime)

Ces experts pourront bien entendu intervenir sur d'autres thèmes et points qui vous semblent importants.

12h30 - DÉJEUNER

LE 8 NOVEMBRE APRÈS-MIDI ET 9 NOVEMBRE

Organisation d'un programme de rencontres/entretiens avec des importateurs/distributeurs d'équipements et autres machines, des producteurs vinicoles qui traitent de leurs achats en direct et/ou des prescripteurs comme par exemple les œnologues.

La CCILF vous propose une mission complète de prospection comportant :

- ✓ le ciblage des prospects,
- ✓ la prise de contact téléphonique
- ✓ et, via l'envoi d'un dossier de présentation de votre offre, la sélection de partenaires potentiels,
- ✓ la réalisation d'un carnet de RDV.

DÉLAI ET COÛT D'INSCRIPTION

Délai : 18 septembre 2007

Coût : 1500 € HT (TVA à liquider dans votre pays)

Ce prix inclut :

- **Participation à la séance d'information**
- **Déjeuner**
- **Organisation de la mission de prospection**
- **Appui logistique** (réservation d'hôtels et de rent-a-car si nécessaire)

COUPON – RÉPONSE

Mission de Prospection au Portugal

(à retourner avant le 18/09/2007)

VOTRE ENTREPRISE

Raison sociale :

Adresse :

CP : Ville :

Tel : Fax :

E-mail : Web Site :

Date de création : Effectif :

Chiffre d'affaires global : CA export :

N° de TVA intracommunautaire :

Personne à contacter : Fonction :

Langues parlées :

VOTRE ACTIVITÉ / VOS PRODUITS

Une trentaine de plaquettes commerciales seront nécessaires pour la prospection.

Activité :

Produits/services proposés :

.....

.....

Avantages de votre offre :

.....

Concurrents :

.....

CLIENTS/ DISTRIBUTION SUR LE MARCHÉ FRANCAIS

Qui sont vos clients finaux ?

.....

Pour la distribution de vos produits/services, vous avez recours à un / des:

- Agent(s) / représentant(s) Importateur(s) / distributeur(s)
- Vous travaillez en direct Autres (préciser) :

VOTRE EXPÉRIENCE À L'INTERNATIONAL

Pays/clients export	Mode de distribution			
	<i>Agent</i>	<i>Importateur</i>	<i>Approche directe clients</i>	<i>Autres (préciser)</i>

VOTRE PROJET AU PORTUGAL

EXPORTEZ- VOUS DÉJÀ AU PORTUGAL ?

Oui Non

Dans l'affirmative, quels sont vos contacts ?

.....
.....

VOUS SOUHAITEZ EXPORTER VOS PRODUITS/SERVICES VERS LE PORTUGAL VIA :

- Agent(s) / représentant(s) Importateur(s) / distributeur(s)
 En direct (préciser) :
 Autres (préciser) :

Profil :
.....
.....

Si vous souhaitez passer par un intermédiaire, quel type de produits/services pourrait-il déjà commercialiser ?

.....
.....

Fait à, **le** .../.../.....

Signature et cachet de l'entreprise :

Merci de renvoyer ce bulletin accompagné d'un chèque de 1500 €
pour la participation à la séance d'information et à la mission à :

CCILF – Avenida da Liberdade N° 9 – 7º
1250-139 Lisbonne
PORTUGAL