



## 9. Export : choix et gestion des partenaires



### **Contexte :**

*Le chemin de l'export est loin d'être un long fleuve tranquille...*

*Il faut trouver le(s) partenaire(s) prêt(s) à faire cette longue route avec nous, celle qui permettra de développer les ventes de nos vins et de les pérenniser.*

*Compte tenu de l'importance de cet enjeu, nous ne pouvons pas nous permettre de prendre « le premier qui passe ». Nous devons choisir nos partenaires avec l'exigence qui s'impose, sur la base de critères objectifs... et surtout faire vivre cette relation de partenariat afin que notre marque puisse grandir dans les meilleures conditions.*

### **Objectifs de la formation :**

- Sélectionner les marchés pertinents, en adéquation avec ses propres ambitions
- Choisir ses partenaires à l'export
- Entretien des relations efficaces avec ses partenaires

### **Public concerné :**

Viticulteurs, salariés ou toute personne chargée de la commercialisation des vins.

### **Prérequis des participants :**

Aucun

### **Contenu :**

- Un préalable au choix d'un partenaire: quantification du marché et de ses propres ambitions
  - Ambition de développement
  - Choix des marchés
  - Estimation du potentiel
  - Cartographie marchés
- Les principes de la relation fournisseur / distributeur
  - Attentes du distributeur
  - Les ingrédients de la relation
- La sélection mode d'emploi
  - Process
  - Critères
- Faire vivre la relation dans la durée
  - Allocation des ressources
  - Planification et reporting
  - Formulation de l'Accord et pérennisation

## **Moyens pédagogiques :**

Tour de table pour adapter le contenu de la formation aux connaissances actuelles et aux attentes des participants.

Les connaissances des participants seront complétées par un apport théorique, des échanges autour d'exemples concrets et des retours d'expériences.

Bilan de la formation réalisé en groupe à la fin de l'action de formation par l'échange et la discussion.

## **Mode de validation des acquis :**

Attestation de suivi de la formation, modèle pouvant servir dans le montage d'un dossier VAE.



### **Intervenante :**

Laurence BERTHET-CHAO, Consultante en commerce et marketing international, spécialisée dans le secteur des vins et spiritueux

### **Responsable de la formation :**

Julie GROSS, Chargée de formation continue



### **Durée**

7 heures  
1 jour

### **Date**

28 février 2017



### **Lieu**

Rouffach

Tarifs 2017	Cotisant VIVEA	Cotisant FAFSEA*	Autres cas
	0 € <i>selon condition - places limitées</i>	280 € / jour	280 € / jour

\*Cotisant FAFSEA : formation hors guide régional, votre entreprise doit effectuer une demande individuelle auprès du FAFSEA (sous condition de ressources du FAFSEA).