

COMMUNIQUE DE PRESSE

Vins d'Occitanie Sud de France : rendez-vous virtuels et business réel

Dans l'agenda de mars de l'agence AD'OCC : deux dates déterminantes pour permettre aux entreprises viticoles de la Région Occitanie de renouer avec l'export : du 15 au 17 mars, la convention d'affaires vins bio et du 29 mars au 2 avril, la mission de prospection USA / Canada « Sud de France & Sud-Ouest France Calling ». Des rendez-vous, programmés en distanciel, doivent offrir de nouvelles perspectives commerciales.

*« Notre rôle est d'être aux côtés des entreprises viticoles de la région pour les aider conquérir de nouveaux marchés malgré la crise sanitaire, indique la **présidente de la Région Occitanie et présidente d'AD'OCC**. La Région via son agence de développement économique AD'OCC, a adapté son programme d'actions pour continuer d'accompagner les entreprises viticoles à l'international : digitalisation de missions de prospection, multiplication d'accompagnement individuel des entreprises, lancement de formations digitales pour valoriser les vignobles régionaux et organisation de sessions de mise en avant des entreprises en live sur les réseaux sociaux, renforcement du rôle des Maisons de la Région à l'international (Etats-Unis, Chine, et Royaume Uni) pour rester au plus près des marchés ».*

Pour ces deux évènements de mars (convention d'affaires vins bio et mission de prospection USA/Canada), un envoi préalable d'échantillons chez les acheteurs permet une dégustation simultanée des vins pendant les rendez-vous programmés en distanciel, réelle valeur ajoutée.

VINS BIO

Du 15 au 17 mars, dans le sillage du salon Millésime Bio, AD'OCC organise la convention d'affaires vins bio (format digital cette année) qui a pour but de développer les échanges commerciaux à l'export des vins bio de la région Occitanie en fournissant aux participants l'opportunité unique de rencontrer en face à face sur trois jours de nombreux décideurs d'achats de tailles variées, à moindre coût, et en provenance du monde entier. C'est le concept « d'export à domicile » qui permet aux 61 producteurs de vin bio d'Occitanie participant de rencontrer 31 acheteurs de 16 pays répartis sur 3 continents (Amérique, Asie, Europe). **179 rendez-vous en visio sont programmés.**

ÉTATS-UNIS ET CANADA

Du 29 mars au 2 avril, la mission de prospection USA / Canada « Sud de France & Sud-Ouest France Calling » proposée par l'agence AD'OCC aux Etats-Unis passe en digital cette année. Elle permet la mise en relation directe de 39 producteurs de la région Occitanie avec près de 40 importateurs issus des principaux états américains et provinces canadiennes, sélectionnés par la Maison de la Région Occitanie à New York. Les Etats-Unis constituent le 2^e marché en valeur pour les vins régionaux (2019). Dans le cadre de cette mission, AD'OCC anime, le 25 mars, une formation sur le marché nord-américain avec des experts locaux à destination des producteurs régionaux et, le 26 mars, l'agence présente la région viticole, la marque Sud de France et le WineHub aux acheteurs américains et canadiens. **213 rendez-vous en visio sont programmés.**

SAVE THE DATE : le digital à tout niveau

En partenariat avec La Mêlée, l'agence AD'OCC organise, **le 25 mars**, une matinée atelier-formation à destination des entreprises agroalimentaires et viticoles d'Occitanie pour les accompagner dans leur transformation digitale, nécessaire pour appuyer la commercialisation de leurs produits. La thématique : « *Construire sa stratégie digitale pour mieux vendre* ».

Contacts [Presse AD'OCC](#)

Toulouse - Julie MYC RACHEDI : julie.myc-rachedi@agence-adocc.com - 06 07 26 11 31

Montpellier - Jérôme BOUCHINDHOMME : jerome.bouchindhomme@agence-adocc.com - 06 23 30 23 01

[Dossier de presse AD'OCC en téléchargement](#)