

COMMUNIQUE DE PRESSE



INNOVATION / SALON / VINS / EXPORT CHINE & COREE DU SUD

Retour sur une story lancée avec l'apparition de la Covid 19.

Beau succès pour TastyWines Online : la première convention d'affaires en ligne avec dégustation réelle !

Avec la crise sanitaire, les organisateurs d'événements réagissent. TastyWines Online est le seul événement en ligne dédié au grand export du vin permettant aux importateurs de déguster les vins et échanger avec les producteurs en simultané. Olivier Darras et Minh Tri Phan, directeurs associés de Break Events Group, ont mis en œuvre avec l'arrivée de la Covid 19 un projet de longue date : concevoir un outil efficace et intuitif permettant aux producteurs de vin de tester à distance les marchés grand export à moindre coût et avec une dégustation des vins en direct. Ils recréent ainsi les conditions d'un événement physique avec des rendez-vous en ligne.

Paris, 3 novembre 2020.

3 QUESTIONS A OLIVIER DARRAS

Les 2 premières sessions de TastyWines Online se sont déroulées à Shenzhen (Chine), le 24 septembre et à Seoul (Corée du Sud) le 7 octobre, regroupant 53 producteurs de vin, en provenance de France, Espagne, Italie, Portugal et Autriche, et 61 importateurs chinois et sud-coréens.

« Nous avons choisi Shenzhen et Seoul, pour ces 2 premières sessions car nous avons des bureaux dans chacune de ces deux villes et les équipes locales se sont tout de suite appropriées le format de cet événement. » précise Olivier Darras.

Comment se sont passés ces 2 événements ?

« Merveilleusement bien. Nous avons dû faire face à quelques soucis techniques pour la visioconférence à Shenzhen. Ils n'ont pas permis à tous les rendez-vous de s'organiser dans les meilleures conditions, mais le résultat dans l'ensemble a été satisfaisant. À Séoul, nous avons amélioré la visioconférence, et la convention s'est donc parfaitement bien déroulée avec une satisfaction globale très élevée et un retour des importateurs excellent sur le concept. Certains producteurs nous ont confirmé avoir concrétisé des ventes suite à leur participation.



Pour les importateurs, c'était une première de participer, en 2020, à des dégustations commentées par les producteurs eux-mêmes. Et pour les producteurs, leurs premiers rendez-vous qualifiés de l'année avec des importateurs à la recherche de nouvelles références. Plus de 190 rendez-vous ont ainsi été organisés à Shenzhen et Séoul. »

Qu'est-ce qui différencie TastyWines Online d'un autre événement online ?

« Le Format de TastyWines Online est unique sur le marché, avec des caractéristiques différentielles.

- 1- *TastyWines Online utilise la visioconférence, mais avec une **dégustation réelle des vins dans leur contenant d'origine**. Nous gérons l'envoi des échantillons en amont, son coût est inclus dans les 750 EUR de frais d'inscription.*



Importateur de Séoul discutant avec un producteur

- 2- *C'est un format de convention d'affaires, c'est-à-dire une organisation à l'avance de rendez-vous individuels en face à face, mais TastyWines Online y ajoute une caractéristique indispensable : la **validation bilatérale de chaque rendez-vous** pour les rendre encore plus qualifiés et efficaces. Le choix final d'effectuer le rendez-vous reste à l'appréciation du vigneron qui réglera ensuite 250 EUR par rendez-vous réalisé. Nous permettons même au vigneron de limiter son nombre de rendez-vous, pour maîtriser son budget.*
- 3- *Une autre caractéristique de TastyWines Online est de **regrouper tous les importateurs dans une même salle**, pendant que les vignerons restent chez eux pour les rendez-vous en*

visioconférence. C'est un avantage primordial. Nous pouvons contrôler le bon déroulement des rendez-vous et le respect des plannings avec nos équipes locales, tout en offrant un service d'accompagnement pour les importateurs avec le recrutement de sommeliers locaux qui gèrent le service des vins.



Shenzhen, sommelier coordonnant la dégustation pour un importateur

- 4- Dernière particularité, les importateurs ont la possibilité après leurs rendez-vous, de **déguster l'ensemble des vins présentés**. Cette dégustation est une opportunité supplémentaire pour les producteurs de se faire connaître auprès d'autres importateurs. »

Pourquoi cette innovation marketing ?

« Cette innovation marketing c'est surtout une expérience cumulée de plus de 40 ans entre Minh-Tri et moi-même. Une analyse des formats qui fonctionnent et une volonté d'ouvrir les marchés à tous les vignerons, quelle que soit leur taille. Le développement du secteur vin ayant entraîné des demandes de plus en plus spécifiques sur des produits de niche, sur des - pépites -.

TastyWines Online permet aux producteurs de tester un marché tout en optimisant leurs frais de déplacements. Et, dans l'autre sens, donne un accès plus large pour de « petits » importateurs qualitatifs qui souhaitent limiter leurs déplacements sur les grands salons européens et internationaux.

Il est évident qu'avec la situation que nous vivons, ce format a encore plus de sens et trouve un large public. Nous avons déjà planifié 2 nouvelles sessions en décembre à Shanghai et Taipei, qui sont déjà remplies à 75%, et nous avons des demandes de plusieurs interprofessions pour des événements dédiés à 100% sur leurs aires d'appellations. »

A PROPOS de BREAK EVENTS

TastyWines Online est organisé par BREAK EVENTS GROUP, société indépendante dont les équipes ont une solide expertise des salons et des conventions d'affaires vins & spiritueux. L'agence Break Events organise plus de 50 événements par an en Europe, en Asie et en Amérique : des TastyWines Roadshows, des Masters-Class,..., le salon Vinomed (Montpellier 12-13 avril 2021) et des TastyWines Meetings en Asie (Singapour 16-18 mai 2021), en Europe (Madrid 8 au 10 avril 2021) et en Amérique (Montréal 25 au 27 oct. 2021). Elle dispose de bureaux à Paris, Hong-Kong, Shenzhen, Séoul et Madrid. Les 2 fondateurs ont plus de 25 ans d'expérience dans l'organisation de salons professionnels de dimension nationale et internationale dans le secteur des vins et spiritueux.

CONTACT PRESSE : Olivier Darras – odarras@break-events.net - 06 52 37 63 88

Photos / vidéo : ©BreakEvents