

# Retour vers le vin en **Californie**



« La technologie dans le vin est très spécifique à la région de San Francisco. Les entreprises présentent toutes l'innovation comme dénominateur commun » résumé

Sophie Woodville, DG de la FACCSF. La Chambre de commerce de San Francisco, située entre la Napa Valley et la Silicon Valley, propose des services dans la haute technologie et le vin. Elle organise rencontres et animations au sein de la communauté d'affaires locale pour aider le commerce entre la France et San Francisco. 100 % indépendante, cette association à but non lucrative fonctionne grâce à ses membres et aux événements qu'elle organise. Ces dernières années, la chambre s'était concentrée sur les nouvelles technologies ; elle a décidé de remonter un comité avec les grandes entreprises de l'industrie du vin français en décembre 2012. « Le premier marché de consommateurs reste les États-Unis où le vin rentre dans la culture » justifie Sophie Woodville.

## Opérations B2B et B2C

La chambre travaille avec une cinquantaine d'entreprises et leur nombre progresse. Parmi elles, des sociétés mettant la technologie au service du vin, des vignerons, des médias comme Saverglass, Vivelys, Wines & Vines, Amcor, Fruiton Science... « Nous proposons déjà ce type de service et nous enrichissons le programme grâce au réseau » commente-elle. La FACCSF prépare des voyages d'exploration dans des domaines pour les entreprises particulières

mais également pour les syndicats ou les régions. Elle organise des visites de points de vente et des discussions sur l'importation et la distribution sur le marché américain. Le client peut comparer les différentes techniques et technologies utilisées en France et en Californie. « Nous faisons beaucoup de mise en relation. Une semaine de rendez-vous coûte de 2500 à 5000 €. Le devis est à la carte, détaille Sophie Woodville. Nous proposons un programme d'accélération pour les entrepreneurs. Nous leur présentons les spécialités du marché, expliquons comment monter leur boîte. » La chambre offre un soutien logistique avec un centre d'affaires au sein de la chambre. Les entreprises peuvent ainsi disposer d'une adresse ou d'un bureau à San Francisco via la Chambre.

Et Sophie Woodville de prendre un exemple: « Nous avons monté une conférence à Napa autour du bouchon et de la capsule à vis. Nous avons dégusté ensuite des vins bouchés avec ces deux systèmes pour les comparer ». Elle précise que « la soirée franco-américaine de la gastronomie n'avait pas au départ de positionnement clair sur le rôle à jouer; maintenant, elle sert clairement à servir l'industrie du vin, à la fois en B2B et B2C ». Les VIP et les professionnels (importateurs, industriels du vin, producteurs) viennent en début de soirée, suivis par le grand public. L'occasion pour un millier de participants de découvrir ainsi le vin français et californien. « Nous ne proposons pas uniquement des produits français mais également des produits californiens avec une French touch » conclut Sophie Woodville. ■

> Justine Debard