WBWE



WORLD BULK WINE EXHIBITION 2026

Qualité, nouveaux marchés, diversification : les nouvelles dynamiques du vin et des spiritueux en vrac

DOSSIER DE PRESSE

worldbulkwine.com

Un événement VINEXPOSIUM

SOMMAIRE



p2 **Les chiffres clés**

p3 **Édito**

p4 **L'état du marché**

p6 **3 questions à Rafael del Rey**

p7 **Une offre internationale à l'image d'un marché en mouvement**

p8 **Le vin en vrac est aussi une affaire de goût**

p9 **Les membres du jury 2026**

p10 **Les grandes tendances**

p12 **L'Academy & le programme 2026**

p15 **Informations pratiques**

CHIFFRES CLÉS EN 2025

240 exposants

60 marchés

17 délégations diplomatiques

25 pays producteurs

39 médailles IBWC lors de la dernière édition

2 150 visiteurs professionnels

+1000 vins et spiritueux dégustés

+1000 rendez-vous d'affaires

TOP 5
des exposants : France, Italie, Espagne, Argentine (+12% d'exposants vs 2025) et Afrique du sud (+38% vs 2025)

+45% d'exposants français en 3 ans

+25% d'exposants en provenance des USA en 3 ans

30% des exposants hors Europe



L'ÉDITO DE CATERINA TUCCI, DIRECTRICE DE LA WBWE

Le marché mondial des vins en vrac traverse une période de profondes mutations. Le recul des échanges internationaux, la contraction de certains marchés et l'évolution des habitudes de consommation redessinent les équilibres de la filière. Les derniers chiffres du commerce mondial témoignent de cette accélération : au premier trimestre 2026, les exportations de vins en vrac ont reculé de près de 19 % en volume et en valeur. Dans ce contexte, les professionnels doivent plus que jamais repenser leurs stratégies, identifier de nouveaux débouchés et faire évoluer leur approche du marché.

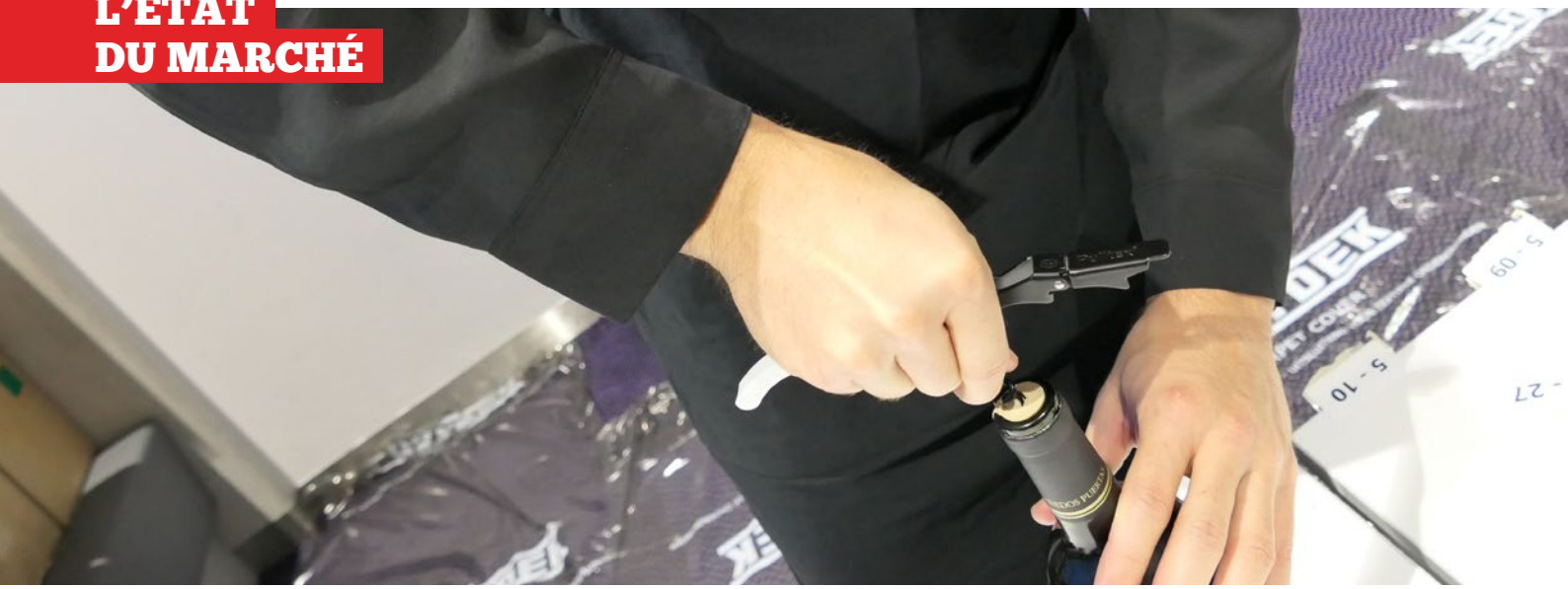
Mais ces transformations ouvrent également de nouvelles perspectives. La diversité des origines, la souplesse des approvisionnements et la capacité du vrac à répondre à des demandes variées constituent de véritables leviers d'adaptation. Développement de nouveaux segments, évolution des profils de vins, essor du No/Low, nouvelles stratégies de valorisation : le secteur dispose de nombreux atouts pour accompagner les évolutions de la demande et conquérir de nouveaux marchés.

C'est précisément dans cette dynamique que s'inscrit la World Bulk Wine Exhibition. Depuis 2024, sous l'impulsion de Vinexposium, nous poursuivons le développement de ce rendez-vous international devenu incontournable pour les producteurs, négociants, importateurs et acheteurs de vins et spiritueux en vrac. Chaque année, Amsterdam rassemble les acteurs clés de la filière autour d'un même objectif : faire émerger des opportunités commerciales, confronter les expertises et construire de nouvelles relations d'affaires.

L'édition 2026 accordera une attention particulière à ces enjeux. À travers les rencontres internationales, l'International Bulk Wine Competition et le programme de l'Academy, nous souhaitons donner aux professionnels les clés pour mieux comprendre les évolutions du marché, explorer de nouvelles pistes de développement et renforcer la valeur de leur offre. Les opportunités ne se limitent plus aux marchés traditionnels : l'Afrique de l'Ouest, l'Asie et l'Europe centrale figurent notamment parmi les zones à explorer.

Dans un environnement où les équilibres évoluent rapidement, la capacité à anticiper, à innover et à nouer les bons partenariats fera la différence. **Plus que jamais, WBWE entend être le lieu où se rencontrent les acteurs qui font le marché d'aujourd'hui et imaginent celui de demain.**

Je vous souhaite une excellente édition 2026.



UN MARCHÉ SOUS PRESSION,

MAIS LOIN D'ÊTRE À COURT D'OPPORTUNITÉS

Des échanges mondiaux en recul, un prix moyen stable

Entre juillet 2025 et juillet 2026, les exportations mondiales de vin en vrac ont diminué **de 11,5% en volume et 11,4% en valeur*.** Dans le même temps, le prix moyen s'est maintenu à **0,78 €/litre***, témoignant d'une relative stabilité du prix unitaire malgré le recul des échanges. Un marché qui appelle de nouveaux arbitrages commerciaux et une adaptation des stratégies d'approvisionnement.

L'Espagne, marché clé de la filière vrac

Derrière la France et l'Italie, l'Espagne occupe la 3e place du classement des pays exposants à la WBWE, avec 25 exposants à date. Parmi les entreprises présentes figurent notamment Anecoop Bodegas, Bodega Cuatro Rayas, Bodegas Alcardet, Bodegas Latúe, Bodegas Yuntero, Cherubino Valsangiacomo, Grupo Vidasol et Hammeken Cellars.

Premier exportateur mondial, le pays a commercialisé 10,2 millions d'hectolitres sur la période. Si ses volumes reculent de 5,2 %, la valeur de ses exportations progresse de 0,9 %. Ces évolutions illustrent la diversité des dynamiques nationales et l'importance du positionnement commercial dans un environnement concurrentiel.

De nouveaux marchés à conquérir

La WBWE poursuit son ouverture à l'international et renforce les passerelles entre les grands territoires producteurs et les marchés acheteurs. L'Afrique du Sud illustre cette dynamique sur le continent africain, tandis que la Chine et le Japon témoignent de l'intérêt des marchés asiatiques. L'Europe centrale est également représentée avec l'Autriche, l'Allemagne et la Hongrie.

L'Argentine occupe une place particulière avec **19 exposants.** Une participation qui fait écho à la dynamique engagée par Vinexposium sur ce territoire, avec **Vinexpo Explorer Bulk**

à Mendoza, organisé en juin dernier. Cette première édition dédiée au vin en vrac a réuni 50 bodegas argentines et 25 acheteurs internationaux autour de rendez-vous B2B, de dégustations, de visites et de séminaires. Une initiative qui illustre la volonté de Vinexposium d'aller au contact des territoires producteurs, de rapprocher producteurs et acheteurs et de favoriser l'ouverture de nouveaux débouchés commerciaux.

Des catégories et des formats pour élargir les débouchés

Les vins blancs, les vins de cépage, le Bag-in-Box et les catégories sans ou à faible teneur en alcool (No/Low) participent à cette diversification. Autant de segments à prendre en compte pour répondre à des demandes variées et faire évoluer les stratégies commerciales.

La compétitivité se joue aussi dans la logistique

La disponibilité des origines, les coûts et le fret incitent les professionnels à repenser leurs approvisionnements et leurs flux. La flexibilité des chaînes logistiques et leur pilotage par la donnée représentent des leviers complémentaires de compétitivité et de performance environnementale.









**Bulk Wine Markets Evolution up to March 2026, Rafael Del Rey / Del Rey Analysts of Wine Markets (AWM), Mars 2026. Consultez le rapport complet ici.*



À L'EXPERT RAFAEL DEL REY,

DEL REY ANALYSTS OF WINE MARKETS (AWM)

1 Les exportations mondiales de vin en vrac ont reculé de 11,5% en volume et 11,4% en valeur entre juillet 2925 et juillet 2026. Que révèlent ces chiffres sur la situation actuelle du marché ?

« Le marché mondial du vin en vrac traverse une période de contraction, mais les résultats varient sensiblement selon les origines. L'Afrique du Sud fait figure d'exception : elle est le seul des dix premiers pays exportateurs à avoir enregistré une croissance sur la période étudiée. Ce contraste montre que le recul des échanges ne touche pas tous les producteurs de la même manière. Au-delà de la conjoncture globale, les performances dépendent aussi de la capacité de chaque origine à répondre à la demande et à rester compétitive sur ses marchés. »à repenser leurs approvisionnements et leurs flux. La flexibilité des chaînes logistiques et leur pilotage par la donnée représentent des leviers complémentaires de compétitivité et de performance environnementale.

2 La géographie des échanges évolue. Quels marchés illustrent le mieux ces nouvelles dynamiques ?

« La Côte d'Ivoire illustre la progression de nouvelles destinations dans le commerce international du vin en vrac. Pour les exportations espagnoles, elle est passée de la quatrième à la troisième place parmi les marchés de destination entre 2025 et 2026. Cette évolution témoigne de la recomposition des débouchés et de l'intérêt de suivre les marchés au-delà des destinations traditionnelles. Pour les producteurs et les négociants, l'enjeu est d'identifier ces dynamiques, d'en comprendre les moteurs et d'évaluer leur potentiel à moyen terme. »

3 Les vins de cépage et de millésime semblent mieux résister dans la durée. La différenciation est-elle devenue un levier essentiel pour le marché du vrac ?

« Les données à long terme soulignent l'intérêt de cette approche. Parmi les vins européens commercialisés en vrac, ceux identifiés par un cépage et un millésime constituent la seule grande catégorie à avoir progressé depuis 2017, avec une hausse de 16,4 % des volumes et de 19,3 % de la valeur. Ces résultats suggèrent que la caractérisation de l'offre peut contribuer à soutenir les échanges et leur valorisation. »

La WBWE ouvrira son édition 2026 le lundi 30 novembre avec une conférence inaugurale consacrée aux évolutions du marché mondial des vins en vrac. Caterina Tucci, directrice de la WBWE, et Rafael del Rey, analyste chez Del Rey Analysts of Wine Markets, donneront le coup d'envoi de ces deux journées.

LUNDI 30 NOVEMBRE, 9H30 – 10 H | HALL D'ENTRÉE

UNE OFFRE INTERNATIONALE

À L'IMAGE D'UN MARCHÉ EN MOUVEMENT

Dans un contexte économique qui impose aux acteurs du marché des vins et spiritueux en vrac de repenser leurs stratégies et d'explorer de nouveaux débouchés, la rencontre et le dialogue entre professionnels sont essentiels. À travers la World Bulk Wine Exhibition, Vinexposium accompagne la filière en lui offrant un rendez-vous international dédié au développement des échanges et à la réflexion sur ses évolutions. En 2025, la WBWE a réuni à Amsterdam producteurs, négociants, importateurs et acheteurs du monde entier. Avec plus de **240 exposants issus de 25 pays et des professionnels venus de 60 marchés en 2025,** elle entend favoriser les opportunités d'affaires, encourager les nouvelles collaborations et apporter des clés de compréhension du marché grâce notamment au programme de conférences de l'Academy.



Des grands bassins de production aux nouveaux territoires, dont les Pays-Bas, qui rejoignent l'événement, la diversité des origines constitue l'une des forces de cette édition. Aux côtés des acteurs historiques européens, les producteurs d'Océanie, des Amériques et d'Afrique du Sud contribuent à dessiner une cartographie toujours plus ouverte. L'arrivée l'année dernière, de pays comme l'Île Maurice, le Panama et le Liban élargit encore les perspectives de rencontres et de partenariats. La progression de la participation de plusieurs pays producteurs ces dernières années souligne, elle aussi, l'intérêt de la filière pour ce marché et ses débouchés.

Cette ouverture se retrouve dans les catégories présentées : vins rouges, blancs et rosés, effervescents, vins d'appellation, de cépage ou biologiques, mais aussi spiritueux et boissons No/Low. Les acheteurs peuvent ainsi explorer une offre diversifiée, comparer les origines et les profils de produits, et identifier de nouvelles solutions pour leurs marchés.

Alors que les échanges mondiaux évoluent sous l'effet des tensions sur les volumes, les prix et les approvisionnements, la diversification devient un enjeu central. Le vrac offre aux professionnels des leviers pour ajuster leurs achats, élargir leurs gammes et gagner en flexibilité. Il répond également à la recherche de modèles logistiques plus efficients, notamment grâce à la réduction du transport d'emballages. En réunissant cette pluralité d'acteurs, d'origines et de catégories, la WBWE favorise les connexions commerciales et accompagne les nouvelles stratégies de la filière.

LE VIN EN VRAC EST AUSSI UNE AFFAIRE DE GOÛT : **DE LA LOGIQUE DE VOLUME À LA RECHERCHE DE VALEUR**

Qualité, diversité des cépages, reconnaissance internationale : le vrac affirme son potentiel de création de valeur. L'International Bulk Wine Competition met en lumière les vins et spiritueux qui contribuent à faire évoluer l'image et les perspectives commerciales du marché.

Longtemps abordé sous l'angle des volumes et de la compétitivité des prix, le marché du vrac révèle une autre dimension : celle de la qualité. La diversification des origines, la richesse des profils aromatiques et la recherche de vins adaptés à des cahiers des charges toujours plus précis ouvrent de nouvelles perspectives de différenciation. La premiumisation traduit cette évolution, dans un marché où la valeur d'un vin repose aussi sur sa typicité, sa régularité et sa capacité à répondre aux attentes des acheteurs.

Organisé dans le cadre de la WBWE, l'**International Bulk Wine Competition (IBWC)** est un concours international dédié aux vins et spiritueux en vrac. Sa dégustation à l'aveugle distingue les produits pour leurs qualités intrinsèques, tandis que son palmarès constitue un outil de repérage pour les acheteurs. Depuis sa création, plus de 63 cépages ont été récompensés, témoignant de la pluralité des expressions et des styles présents sur ce marché. La liste des lauréats 2026 sera publiée la veille du salon après les délibérations du jury. Dès lors, les gagnants recevront leur médaille numérique et pourront faire la promotion de leurs produits primés dès le début du salon.

39 vins récompensés, 10 pays représentés, 4 médailles Grand Gold : les chiffres de l'IBWC 2025 illustrent la diversité et le potentiel qualitatif du vrac.

Avec un jury largement renouvelé en 2026, l'IBWC apporte un regard neuf et une expertise plus diversifiée à l'évaluation des produits. Journalistes, acheteurs et spécialistes du secteur garantissent une évaluation précise, équitable et cohérente.

> Depuis 2019, les membres du jury viennent de plus de 40 pays, couvrant l'Europe, les Amériques, l'Asie, l'Afrique et l'Océanie.

> Chaque édition compte des représentants de 15 à 25 pays, assurant une représentation globale.

Une diversité qui traduit l'excellence de ce concours international.

L'International Bulk Wine Competition (IBWC) inaugure une dégustation interactive en libre-service, permettant de découvrir les vins médaillés d'Or et de Grand Or, de noter ses favoris et de recevoir un récapitulatif personnalisé.

> “Remporter une médaille à l'IBWC a un double intérêt. D'abord, cela a des retombées très concrètes sur le salon : des acheteurs potentiels ont consulté la liste des vins médaillés et sont venus à notre rencontre pour les déguster, mais aussi pour découvrir l'ensemble de la gamme de la cave. À plus long terme, cette distinction constitue également un véritable argument auprès de nos acheteurs locaux. Nous avons ainsi rencontré plusieurs acheteurs qui souhaitaient spécifiquement goûter nos vins médaillés et qui, à cette occasion, ont découvert d'autres références de notre gamme.”

MATHILDE BROTO
Directrice de la Cave coopérative de Montbrun (Aude, France)

> “En tant qu'acheteur, ce qui est particulièrement intéressant lorsque l'on participe au jury de l'IBWC, c'est la possibilité d'évaluer les vins en vrac avec une véritable vision internationale et commerciale. L'édition 2025 a montré à quel point la qualité des vins en vrac a progressé. Nous avons pu comparer, en un même lieu, les styles, la régularité et le rapport qualité-prix de vins issus de différentes origines.”

NEVIL SHAH
Sourcing, Sustainability and Compliance Manager d'Australian Liquor Marketers (Australie).

LES MEMBRES DU JURY



FLORIAN BLEREAU

Directeur du conditionnement à façon - Les Grands Chais de France - France



KYUNGSUN CHOI

Responsable de l'équipe des achats - Hitejindro co., LTD Corée du Sud



LORIS DEL VAI

Directeur du développement des vins - Mack & Schühle Italy Italie



BARRY DICK

Master of Wine (MW) – Responsable des vins Fero - Irlande



ANTONIA DOMINGUEZ

Acheteuse de vins O'Briens wines - Irlande



IREM EREN

Experte en vins et boissons à faible teneur en alcool Irem Eren Advisory - Turquie



LUCA ETTINGHAUSEN

Acheteur de vins Reh Kendermann - Allemagne



KATHRYN GLASS

Responsable des achats et formatrice en œnologie - Kingsland Drinks - Royaume-Uni



ROBERT JOSEPH

Créateur de marques de vin - Consultant et analyste du secteur viticole - The Wine Thinker - Royaume-Uni



GIUSEPPE MINISSALE

Acheteur de vins - Porters Liquor Australie



JOSE LUIS MURCIA

Président du jury - Vitipress Espagne



ROBERTO PEPE

Œnologue - Pirovan Italie



DIEGO PINILLA

Directeur de la vinification et des opérations - Raventos Codorniu Espagne



MICHEL REEB

Acheteur de vins - Hauser Wine France



TORBJÖRN ROLANDER

Responsable produits Vins et Boissons alcoolisées Kivik Musteri - Suède



JOSE SERRANO

Acheteur de vins - Peter Riegel Allemagne



NEVIL SHAH

Responsable des achats, du développement durable et de la conformité - Australian Liquor Marketers - Australie



DUNCAN SHOULER

Cofondateur et œnologue en chef Paragraph - Royaume-Uni

La liste complète du jury à **découvrir ici**

Le vrac change de gamme

Longtemps associé à la compétitivité des prix et aux échanges de grands volumes, le vin en vrac évolue vers des stratégies de valorisation. La recherche de nouveaux débouchés pousse les producteurs à aller au-delà des vins génériques pour proposer des profils plus précis, adaptés aux attentes des acheteurs et aux marchés ciblés. Cépages identifiés, caractéristiques organoleptiques recherchées et développement de marques de distributeurs premium contribuent à faire évoluer la perception du vrac. Pour Rafael Del Rey, la montée en puissance des vins de cépages constitue notamment un levier pour conquérir de nouveaux clients et obtenir de meilleurs prix. Le vrac ne se définit donc plus seulement par son format commercial, mais aussi par la qualité du produit et sa capacité à répondre à une demande spécifique.

Du vrac au buzz, comment les marques, le packaging et le storytelling créer de la valeur par Irem Eren Consulting

MARDI 1ER DÉCEMBRE
10H-10H30



De nouveaux marchés, de nouveaux profils de vins

La diversification devient un enjeu stratégique pour les producteurs confrontés au recul des échanges internationaux et à la concentration de leurs débouchés. Elle passe d'abord par la conquête de nouveaux marchés notamment la progression des importations de vin en vrac dans plusieurs pays africains, dont la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Maroc. Elle repose également sur l'évolution de l'offre. Chardonnay, Verdejo, Malbec ou Cabernet Sauvignon permettent de répondre à des demandes plus ciblées et de se positionner sur des segments mieux valorisés. Cette évolution concerne aussi les couleurs et les styles de vins, ainsi que les usages auxquels ils se destinent. Diversifier les origines commerciales, les profils et les clients permet ainsi de réduire la dépendance à quelques marchés historiques et de mieux adapter l'offre aux nouvelles opportunités.produit et sa capacité à répondre à une demande spécifique.

Bulles italiennes : les vins effervescents élaborés selon la méthode Charmat-Martinotti, par Patric Lorenzon,

LUNDI 30 NOVEMBRE
15H45-16H30

Cette conférence présentera les principales datas relatives à la production italienne de vins effervescents et pétillants élaborés selon la méthode Charmat (Martinotti). Toutes les régions italiennes produisent ce type de vins, à partir de cépages internationaux, tels que le Chardonnay et le Pinot Noir, mais aussi de cépages autochtones. Cette diversité donne naissance à une très large palette de styles et de produits.



La chaîne d'approvisionnement au cœur de la compétitivité

Le transport et la logistique occupent une place croissante dans l'équation économique du vin en vrac. La volatilité des coûts de fret, les contraintes d'approvisionnement et les perturbations des routes commerciales conduisent les opérateurs à repenser leurs flux, leurs capacités de stockage et leurs lieux de conditionnement. L'acheminement du vin en vrac vers des sites d'embouteillage proches des marchés de destination peut permettre de rationaliser certaines opérations, notamment lorsque les infrastructures locales sont performantes. La durabilité s'inscrit dans cette réflexion : le transport multimodal, le recours au rail ou aux voies fluviales et l'optimisation des derniers kilomètres constituent des pistes pour limiter les trajets routiers et améliorer l'efficacité de la chaîne logistique. Ces bénéfices dépendent toutefois des distances, des infrastructures et des conditions de transport. Plus que jamais, la compétitivité du vrac se joue donc à l'échelle de toute la chaîne d'approvisionnement, où coûts, flexibilité, qualité et performance environnementale doivent être conciliés.

No/Low : de la désalcoolisation à la création de valeur, d'identité et d'opportunités, par Irem Eren Consulting

LUNDI 30 NOVEMBRE
11H15-12H

Un nouveau regard sur le No/Low, envisagé comme une opportunité en matière d'approvisionnement, de technologie, de développement de marques et de marques de distributeur pour les producteurs de vins en vrac.

Le vrac, moteur de nouvelles catégories

L'évolution des habitudes de consommation ouvre de nouvelles perspectives au marché du vrac, désormais mobilisé pour développer des produits qui dépassent les catégories traditionnelles du vin. Les vins désalcoolisés ou à faible teneur en alcool (No/Low), les boissons à base de vin et les cocktails prêts à boire (RTD) illustrent cette diversification. Le vrac offre aux producteurs une ressource flexible pour alimenter ces nouveaux segments, ajuster les profils des produits et répondre à des demandes variées selon les marchés et les occasions de consommation. Les progrès des technologies de désalcoolisation, notamment en matière de préservation des arômes, contribuent à améliorer la qualité de ces nouvelles offres. Encore émergents pour certaines catégories, ces débouchés nécessitent toutefois une véritable stratégie produit : le choix du vin de base, le positionnement et la connaissance des consommateurs sont déterminants pour créer de la valeur.

Le parcours vers la compétitivité : comment la logistique redessine le commerce mondial des vins en vrac, par la Wine & Spirits Shippers Association (WSSA)

LUNDI 30 NOVEMBRE
10H-10H45

Un panel d'experts de la logistique et du marché des vins en vrac analysera l'évolution des stratégies d'approvisionnement et les défis liés au transport auxquels sont confrontés les producteurs et les importateurs à l'échelle mondiale. Les risques géopolitiques, l'instabilité des droits de douane et les aléas climatiques continuent de peser sur la filière. Cette table ronde apportera des informations actualisées et des conseils pratiques pour mieux appréhender et anticiper les évolutions du contexte international.



LE PROGRAMME DE

L'ACA-DEMY

Comprendre le marché, décrypter ses mutations, saisir les opportunités. Dégustations, conférences et master-classes : la World Bulk Wine Exhibition concentre l'expertise et les clés de lecture pour anticiper les tendances, affiner ses stratégies et transformer les évolutions du secteur en opportunités concrètes.

La Silent Tasting Room
Explorer, comparer, sélectionner

Véritable outil de sourcing, la Silent Tasting Room offre aux visiteurs un espace dédié à la découverte et à la dégustation en libre accès. Les professionnels peuvent y explorer à leur rythme une sélection de vins et spiritueux présentés par les exposants, comparer les profils et identifier de nouvelles références en fonction de leurs besoins. Une expérience de dégustation conçue pour faciliter le repérage de produits et préparer de futures opportunités commerciales.

Conférences et masterclasses
Décrypter les mutations, éclairer les décisions

Conférences, débats d'experts et masterclasses : l'Academy de la World Bulk Wine Exhibition place les grands enjeux du marché au cœur des échanges. Logistique internationale, développement du No/Low, création de valeur par les marques et le packaging, résilience et rentabilité : les 10 sessions réunissent des spécialistes internationaux autour des transformations qui redessinent le secteur. Un programme conçu pour apporter aux professionnels des clés de compréhension, nourrir leur réflexion stratégique et identifier de nouvelles opportunités de développement.

Nouveauté 2026 : l'Academy ne se contente plus de proposer un programme de conférences, elle s'inscrit au cœur du parcours des visiteurs, dans un espace central qui favorise la visibilité des contenus et les échanges entre professionnels.

2026 PRO-GRAMME

LUNDI 30 NOV.

Cérémonie d'ouverture
9h30 -10h

Le parcours vers la compétitivité : comment la logistique redessine le commerce mondial des vins en vrac, par la Wine & Spirits Shipers
10h-10h45

No & Low : au-delà de la désalcoolisation, construire une identité et créer de nouvelles opportunités, par Irem Eren Consulting
11h15-12h

Flavy FGCM : optimiser vos opérations et améliorer durablement l'efficacité des procédé, par Bucher Vaslin
12h30-13h30

Le No/Low en dégustation : la sélection d'Irem et Robert, par Irem Eren Consulting
14h00-14h45

Bulles italiennes : les vins effervescents élaborés selon la méthode Charmat-Martinotti, par Patric Lorenzon & Partners
15h45-16h30

2026 : une année atypique ou une nouvelle norme pour les 30 prochaines années ?, par Pellenc-Pera Œnoprocess
17h30-18h30

MARDI 1er DEC.

Du vrac au buzz : comment les marques, le packaging et le storytelling créent de la valeur, par Irem Eren Consulting
10h-10h45

Faire face à l'incertitude : comment le vin en vrac peut renforcer sa résilience et sa rentabilité, par Hillebrand Gori
11h15-12h

Naviguer dans le secteur viticole aux turbulences croissantes
12h45-13h30

Retrouvez le programme complet de l'Academy en **cliquant ici.**

DEUX JOURS POUR **SOURCER, DÉGUSTER & FAIRE DES AFFAIRES**

À la World Bulk Wine Exhibition, chaque rencontre peut ouvrir de nouvelles perspectives commerciales. Grâce à sa plateforme de Business Matching et à l'organisation de rendez-vous préprogrammés, le salon facilite les échanges ciblés entre producteurs, négociants, importateurs et distributeurs internationaux. Les dégustations et la Silent Tasting Room complètent ce dispositif en permettant aux acheteurs d'évaluer les produits, de comparer les profils et d'identifier de nouvelles références. Lors de l'édition 2025, près de 1 000 rendez-vous d'affaires ont ainsi été organisés, confirmant le rôle de la WBWE comme plateforme internationale de sourcing et de développement commercial.

"La WBWE est une excellente occasion de retrouver nos clients internationaux et de nouer de nouveaux contacts. Nous y rencontrons notamment nos partenaires anglais, polonais et canadiens, que nous avons rarement l'occasion de voir. L'année dernière, notre Sauvignon Blanc de Marlborough a remporté une médaille d'or à l'International Bulk Wine Competition, une belle reconnaissance pour ce vin de parcelle, intense et expressif. Présents depuis 2018, nous revenons tous les ans sans hésiter : dans un contexte de marché exigeant, ces rencontres sont essentielles pour développer nos débouchés à l'export."

HAMISH JACKSON
Directeur Général Groco Ltd (Nouvelle-Zélande)

"La WBWE nous permet de développer nos débouchés à l'international, des ventes de vins en vrac aux projets de vins en bouteille et de marques de distributeur. Cette cinquième participation est également marquée par deux distinctions à l'International Bulk Wine Competition, avec une médaille d'or et une médaille d'argent pour nos Sauvignon Blanc. Côté organisation, la plateforme de prise de rendez-vous en ligne facilite grandement notre participation : intuitive et efficace, elle nous permet de planifier nos rencontres en amont et de retrouver facilement l'ensemble de notre agenda sur notre téléphone"

FLORA RARES
Country Manager Averesti Estate (Roumanie)

"La force de la WBWE, c'est de réunir en un même lieu des acheteurs aux attentes très diverses, de l'Europe à l'Asie. Pour Endless West, cette dimension internationale se double d'une approche commerciale très concrète : avec "Build Your Own Bulk", nos clients peuvent concevoir leur propre formulation directement sur notre stand et repartir avec un échantillon. Cette expérience sur mesure facilite les échanges techniques, accélère les décisions d'achat et permet de transformer les rencontres en opportunités commerciales. Après trois participations, nous continuons de mesurer la valeur de ce rendez-vous, qui nous permet aussi de faire avancer les discussions engagées lors des éditions précédentes."

CARRIE MESLAR
Directeur du marketing et du développement international chez Endless West (États-Unis)



INFOS PRATIQUES

Lundi 30 novembre

9h30-18h30
Cérémonie d'ouverture à 9h30
> Accès dès 9h00 sur présentation de l'invitation nominative à la cérémonie d'ouverture

Mardi 1er décembre

9h30-17h

RAI Amsterdam- Hall 5, Europaplein 24, 1078 GZ

Demandez votre accréditation média

worldbulkwine.com

Accédez à la page média **en cliquant ici**

CONTACTS MÉDIAS FRANCE

Fanny Knipper

fanny@marjorierousseau.com
+33 (0)6 19 73 14 19

Marjorie Rousseau

pr@marjorierousseau.com
+33 (0)6 43 17 42 70

CONTACTS MÉDIAS INTERNATIONAUX

media@vinexposium.com

VINEXPOSIUM



WINE PARIS



15_
_17 fév.
2027

PARIS EXPO
PORTE DE VERSAILLES

Every
facet

wineparis.com

Un événement
VINEXPOSIUM