

# SALON VINS & GASTRONOMIE DEVIENT



# AUX VIGNOBLES!

VINS & GASTRONOMIE DE NOS RÉGIONS

23 SALONS EN RÉGIONS

ÉDITION  
2022



# EDITO



## Ravi de vous retrouver !

Après 18 mois de période troublée durant lesquels nos équipes ont été mobilisées à vos côtés en s'efforçant à rendre possible l'organisation des salons, nous sommes ravis de vous retrouver.

Confinements, port du masque, couvre-feu, fermeture des lieux de convivialité, commerces physiques mis à mal, essor de l'achat par internet... 18 mois de crise sanitaire durant lesquels nos libertés et nos habitudes ont été bouleversées.

Depuis 2020, les Français déclarent avoir profondément changé leurs habitudes alimentaires. 55% d'entre eux déclarent cuisiner davantage (+8 pts vs 2019) et 59% privilégier les produits locaux et les circuits courts pour leurs achats<sup>(1)</sup>.

Et si cette période de crise a également donné la part belle au e-commerce, il n'en reste pas moins que les Français ont résolument besoin de convivialité, de lien social et de rencontres.

Convivialité, rencontres et vente directe... Tous ces ingrédients, ancrés dans l'ADN des salons Vins & Gastronomie, démontrent plus que jamais l'importance de ces événements gastronomiques fédérateurs.

Pour cette édition 2022, le Groupe GL events est fier de vous proposer 23 destinations pour un maillage territorial encore plus fort, illustrant ainsi notre engagement à vos côtés et notre volonté de vous accompagner dans la recherche de nouvelles opportunités.

Thomas PLUVINAGE

(1) Source : Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France Agence BIO/Spirit Insight - Mars 2021

# SOMMAIRE

## VINS & GASTRONOMIE : LES TENDANCES CONSO

- > 2020 n'a pas ébranlé la consommation des Français ! \_\_\_\_\_ 3
- > Local, circuits courts : des tendances de fond qui se confirment \_\_\_\_\_ 3

## POURQUOI EXPOSER AU SALON AUX VIGNOBLES ?

- > Vente directe, rencontres et expérience \_\_\_\_\_ 4
- > Le média salon, accélérateur d'affaires et de notoriété \_\_\_\_\_ 4
- > Participer à un salon en régions \_\_\_\_\_ 4

## UN SALON LEADER, 23 DESTINATIONS EN RÉGIONS

- > Chiffres clés \_\_\_\_\_ 5
- > Implantation géographique \_\_\_\_\_ 5
- > Qui expose ? \_\_\_\_\_ 6
- > Nos engagements \_\_\_\_\_ 6
- > Qui visite ? \_\_\_\_\_ 7
- > Un plan média puissant et ciblé \_\_\_\_\_ 8
- > Prestations techniques pour faciliter votre venue \_\_\_\_\_ 10
- > Les facteurs clés pour réussir votre salon \_\_\_\_\_ 12
- > Nos offres avantages \_\_\_\_\_ 13
- > Une équipe à votre écoute \_\_\_\_\_ 14

# VINS & GASTRONOMIE : LES TENDANCES CONSO

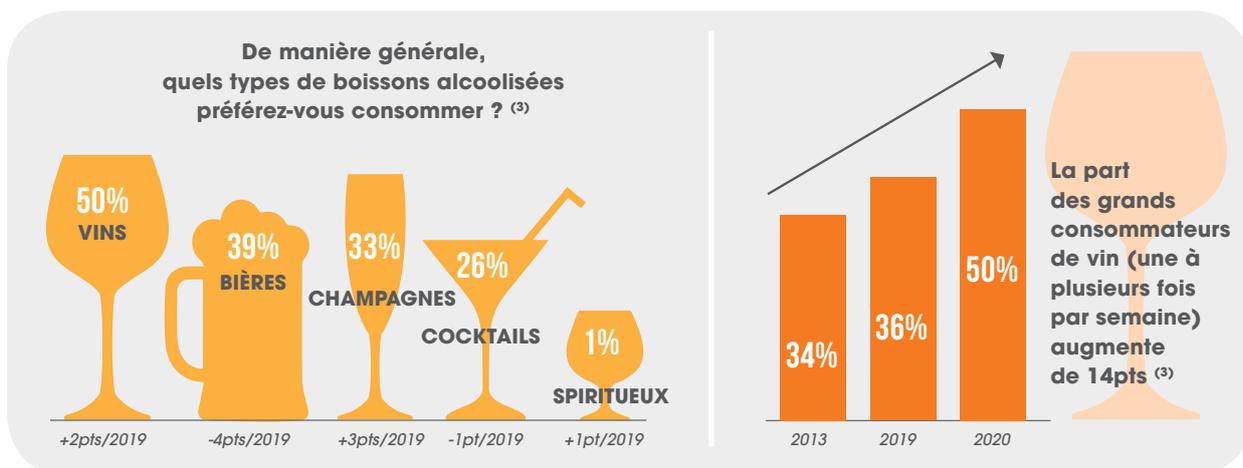
## 2020 n'a pas ébranlé la consommation des Français !

Marquée par une année 2020 chamboulée, la consommation mondiale de vin a reculé. La France échappe à cette tendance, puisque les volumes de consommation de vin dans notre pays restent inchangés.

La fermeture des bars et restaurants a conduit les Français à se reporter sur d'autres canaux de distribution : la grande distribution et internet<sup>(1)</sup>, privilégiant les vins « bon marché » aux vins premium<sup>(2)</sup>.

Pour autant, on constate de profonds changements dans les habitudes et un attrait de plus en plus fort pour l'univers du vin, ainsi 62% de Français déclarent s'intéresser à l'univers du vin (+12pts/2019).<sup>(3)</sup>

Quelques tendances nous rassurent sur les prochains mois et nous laissent deviner de nouvelles opportunités à saisir : le vin et le Champagne reviennent en force !



## Local, circuits courts : des tendances de fond qui se confirment

59%  
privilégient  
le local et le  
circuit court<sup>(4)</sup>

+15%  
de consommateurs  
séduits par les produits  
bio, encore plus chez  
les 18-24 ans<sup>(4)</sup>

Les Français évoluent dans leur manière de faire leurs courses alimentaires. Pendant cette dernière décennie, le consommateur se détourne de ce qui le séduisait : le hard-discount et les marques de distributeur. À l'inverse, il fragmente ses courses, avec un retour vers les circuits de proximité. Il opère un retour aux sources : la consommation locale remporte tous les suffrages.

(1) [https://www.lepoint.fr/vin/covid-19-la-consommation-de-vin-a-recule-mais-moins-que-prevu-20-04-2021-2423084\\_581.php](https://www.lepoint.fr/vin/covid-19-la-consommation-de-vin-a-recule-mais-moins-que-prevu-20-04-2021-2423084_581.php)

(2) <https://www.terrede vins.com/actualites/covid-19-le-marche-mondial-du-vin-chamboule-en-2020>

(3) Baromètre 2021 Sowine/Dynata : études menée en décembre 2020 sur un échantillon de 1005 français entre 18 et 65 ans dont la représentativité a été assurée par la méthode des quotas <https://sowine.com/barometre/barometre-2021/page-6-2/>

(4) Source : Baromètre de consommation et de perception des produits biologiques en France Agence BIO/Spirit Insight – Mars 2021

# POURQUOI EXPOSER AU SALON AUX VIGNOBLES ?

## Vente directe, rencontres et expérience

Depuis 2020, les Français déclarent avoir profondément changé leurs habitudes alimentaires. 55% d'entre eux déclarent cuisiner davantage (+8 pts vs 2019), et 59% privilégient les produits locaux et les circuits courts pour leurs achats<sup>(1)</sup>. Si cette période de crise sanitaire a également donné la part belle au e-commerce, il n'en reste pas moins que les Français ont résolument besoin de convivialité, de lien social et de rencontres.

Convivialité, rencontres et vente directe... ou 3 piliers fondateurs, l'ADN des Salons Aux Vignobles !



## Le média salon, accélérateur d'affaires et de notoriété

**LE SALON, C'EST LE CIRCUIT COURT PAR EXCELLENCE :**

- La rencontre, en direct, avec vos consommateurs,
- Le partage, de votre histoire et de vos produits,
- La maîtrise de vos prix de vente.

## Participer à un salon en régions

**LA PARTICIPATION À UN SALON EN RÉGIONS PRÉSENTE PLUSIEURS ATOUTS :**

- **Vendre sur place**  
Écouler rapidement (sur 3-4 jours) du stock, prendre des commandes, augmenter votre activité et obtenir un retour sur investissement mesurable.
- **Rencontrer les consommateurs de vos produits**  
Expliquer votre passion, votre savoir-faire et vendre votre production en direct aux consommateurs.
- **Développer votre fichier clients**  
Fidéliser votre clientèle existante, rencontrer des prospects sur une zone de chalandise bien définie.
- **Faire goûter et déguster vos nouvelles productions**  
Présenter vos nouveaux produits, mettre en valeur vos produits existants, faire de la vente en primeur.
- **Développer votre notoriété**  
Se faire connaître, raconter votre histoire et celle de vos produits, démontrer votre dynamisme, valoriser votre offre en agritourisme ou œnotourisme.
- **Créer des liens grâce à l'évènement**  
Construire ou développer votre réseau en échangeant avec les autres exposants et parfois même avec les professionnels de la région (restaurants, cavistes, épiceries fines).

Le salon profite d'une couverture médiatique puissante, offrant à ses exposants une visibilité forte et un retour sur investissement mesurable facilement.



# UN SALON LEADER EN FRANCE, 23 DESTINATIONS EN RÉGIONS

## Chiffres clés

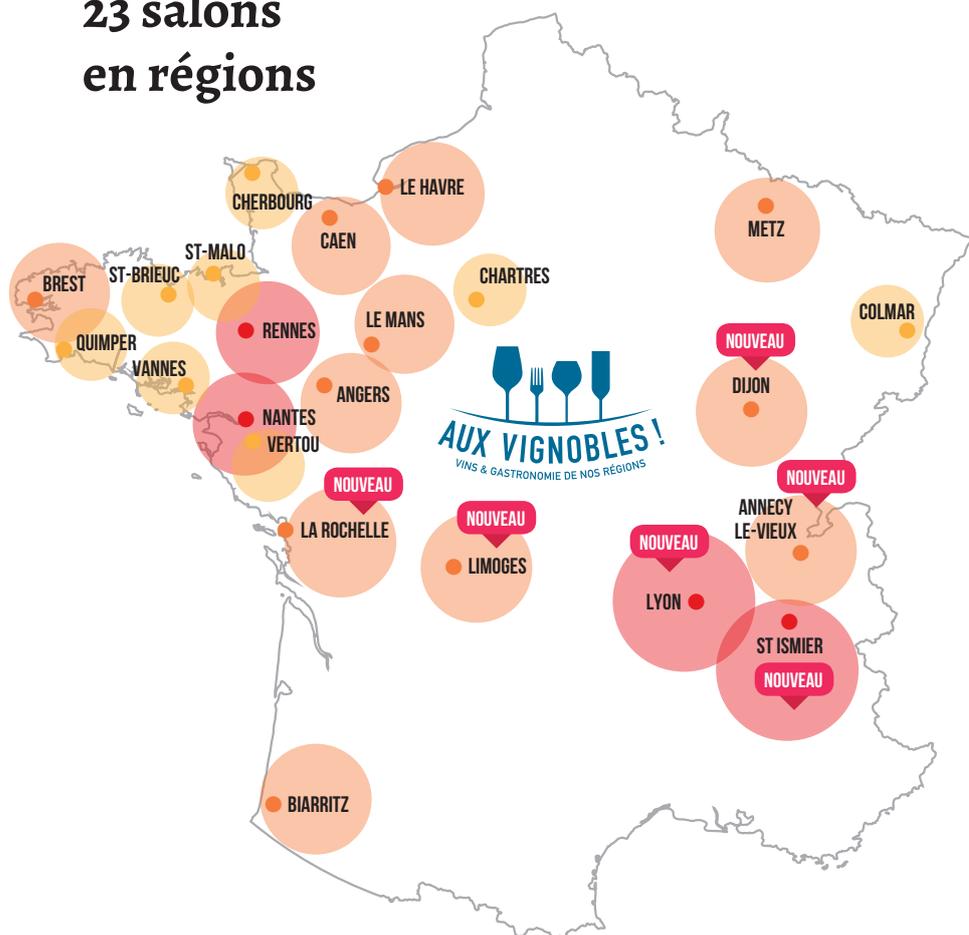
**23** salons

+ de **250 000** visiteurs/an (2019)

**38** ans d'expérience

**20** départements

## 23 salons en régions



● AIRE URBAINE  
75 000 > 200 000  
habitants

● AIRE URBAINE  
200 001 > 500 000  
habitants

● AIRE URBAINE  
500 001 > 999 999  
habitants





# QUI EXPOSE ?

## Catégories de produits

- **VINS**  
Toutes les régions de France en vins rouge, rosé, blanc, Champagnes, bières, spiritueux ainsi que les vins du monde. 95% de l'offre viticole est présentée par les domaines eux-mêmes.
- **GASTRONOMIE**  
Fromages, olives, chocolats, produits de salaison, produits de la mer, escargots, foies gras, champignons, macarons, épices... Les producteurs, transformateurs et distributeurs proposant une offre avec un bon rapport qualité/prix sont privilégiés.
- **ARTS DE LA TABLE**  
Coutellerie, poêles, caves, appareils de cuisson...
- **RESTAURATION ET FOOD COURT**  
Vente sur place ou à emporter.

## Nos engagements

### LA POLITIQUE DES QUOTAS

Nous appliquons une politique de quotas afin de respecter et de protéger les parts de marchés de chaque exposant, un nombre maximum d'exposants par catégorie est défini. L'ajout d'un exposant dans une catégorie se justifie :

- Soit par le départ d'un autre exposant dans cette même catégorie
- Soit par une augmentation de la demande (augmentation du visitorat, tendance de consommation à la hausse)

### MÊMES CHANCES DE RÉUSSITE

Pour assurer à tous les mêmes chances de réussite, les tailles de nos stands sont identiques. De même, les appellations sont mélangées dans le salon. Pas simple pour les visiteurs nous direz-vous ? Le parti pris a été de laisser le visiteur découvrir toutes les appellations dont les moins connues. Pour cela une seule solution : les répartir entre les appellations les plus connues.

Nous avons mis à disposition des visiteurs des outils pour faciliter leurs recherches : le guide du salon, le site [www.auxvignobles.fr](http://www.auxvignobles.fr), la signalétique...

### VALORISATION DES EXPOSANTS AVEC LE PETIT +

Les salons *Aux Vignobles !* valorisent les exposants qui s'engagent et/ou proposent une offre complémentaire :

- **Acteurs bio et haute valeur environnementale**  
15% de l'offre est issue d'agriculture biologique ou d'une démarche HVE
- **Acteurs locaux**  
Produits gastronomiques et viticoles en circuits locaux
- **Acteurs de l'oenotourisme et de l'agritourisme**  
Environ 10% des exposants proposent une visite au domaine ou à la ferme notamment pendant les périodes estivales. Ils créent ainsi une nouvelle occasion de rencontrer et fidéliser leurs clients



# QUI VISITE ?

## Les visiteurs nous expliquent leurs attentes

### L'intérêt d'une visite au salon

- Pouvoir goûter les produits avant d'acheter
- Rencontrer les exposants, connaître l'histoire du produit
- Acheter en direct
- Trouver des produits qu'ils ne trouvent pas le reste de l'année
- Être conseillé
- Profiter d'offres spéciales salons

### Les objectifs de visite<sup>(2)</sup>

- Acheter des produits
- Découvrir des produits
- Retrouver un exposant
- Vivre une expérience, pour le plaisir de la visite

### Profil des visiteurs<sup>(2)</sup>

- Zone de chalandise de 30 km environ
- Majoritairement entre 30 et 70 ans
- Des visiteurs fidèles : 79% sont déjà venus au moins 2 fois sur le salon



EN 2019, LES SALONS  
VINS ET GASTRONOMIE<sup>(3)</sup>  
ONT COMPTABILISÉ  
+ DE 250 000 VISITEURS<sup>(1)</sup>



**Notre ambition :**  
*rendre accessibles à tous  
la gastronomie  
et les vignobles français*

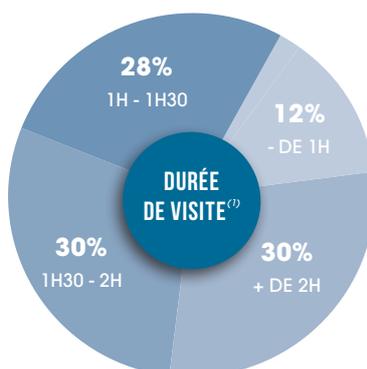
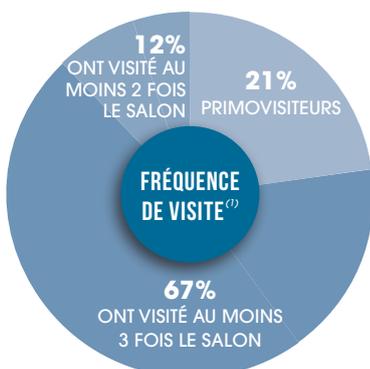
RETOUR D'EXPIÉRIENCE

81%

Indice de satisfaction  
(visiteurs 2019)<sup>(1)</sup>



1 PANIER MOYEN  
DE 150€ À 174€  
/ VISITEUR  
SELON LE SALON



(1) Nos salons sont certifiés OJS : Cet organisme externe intervient pour la certification de nos données chiffrées.

(2) Etude menée sur 2455 personnes ayant participé à un salon Vins et Gastronomie en 2019

(3) Ancien nom des salons *Aux Vignobles* !



*Un salon bien organisé,  
c'est bien...  
Bien fréquenté,  
c'est mieux !*



# UN PLAN MÉDIA PUISSANT ET CIBLÉ

## CAMPAGNES D'AFFICHAGE

- Réseau d'affichage 4x3, 320x240 et 120x176

## RADIO NATIONALE : RFM

## INTERNET

- Nouveau site Internet dédié [www.auxvignobles.fr](http://www.auxvignobles.fr) avec + de 20 000 visites / mois (en période salon)
- Réseaux sociaux : 1 page Facebook animée avec plus de 17 800 fans
- Newsletters envoyées : 147 000 abonnés
- Des campagnes digitales

## PRESSE

- Presse quotidienne régionale
- Presse gratuite
- Presse spécialisée

## MARKETING DIRECT

- Routage d'invitations sur fichiers ciblés

## RELATIONS PRESSE

- Un puissant écho dans les médias : plus de 300 articles et reportages en 2019

## CATALOGUE

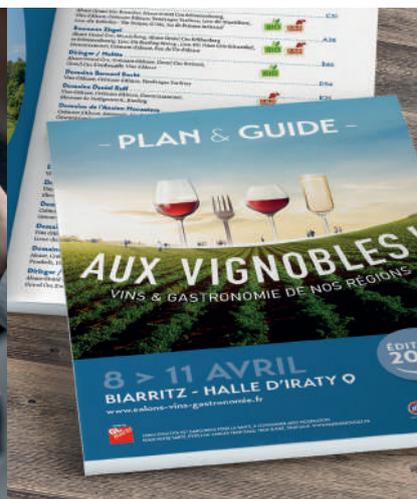
Catalogue spécifique à chaque ville, diffusé gratuitement à l'entrée du salon, et comprenant :

- La liste des exposants avec une présentation des produits et le n° de stand
- Le plan du salon
- Les bons plans

## KIT MÉDIA OFFERT

Environ 30 jours avant le salon, nous vous mettons gratuitement à disposition le kit média du salon :

- 200 invitations
- Logo et affiche du salon
- Outils pour offrir des invitations digitales



Une équipe Marketing et Communication pour établir et mettre en œuvre un plan média puissant.

# NOS OPTIONS DE COMMUNICATION

pour rendre votre participation encore plus efficace

## Avant l'évènement

### INVITATIONS PERSONNALISÉES

120€  
LES 1000

Invitez vos clients et prospects sur le salon : incitez-les à se rendre sur votre stand ! Nous personnalisons vos invitations en y apposant le nom de votre entreprise et votre numéro de stand.

### PUB WEB

100€  
PACK WEB

1 pub sur 3 supports différents :

- Post sur page Facebook
- Bannière dans la newsletter envoyée à J-10
- Bannière sur le site internet

Limité à 3 exposants / salon

## Pendant l'évènement

100€  
L'ENCART

### ENCART DANS LE GUIDE DU SALON\*



80€  
L'ANNONCE

### ANNONCE DANS LA PAGE « BONS PLANS » DU GUIDE DU SALON\*



30€  
LA JOURNÉE

### FLYERS SUR COMPTOIRS D'ACCUEIL\*

(pas de distribution)



100€  
/SALON

### PUB SUR LES ÉCRANS TV À L'ACCUEIL DU SALON\*



50€  
/SALON

### PUBLICITÉ SONORE\*

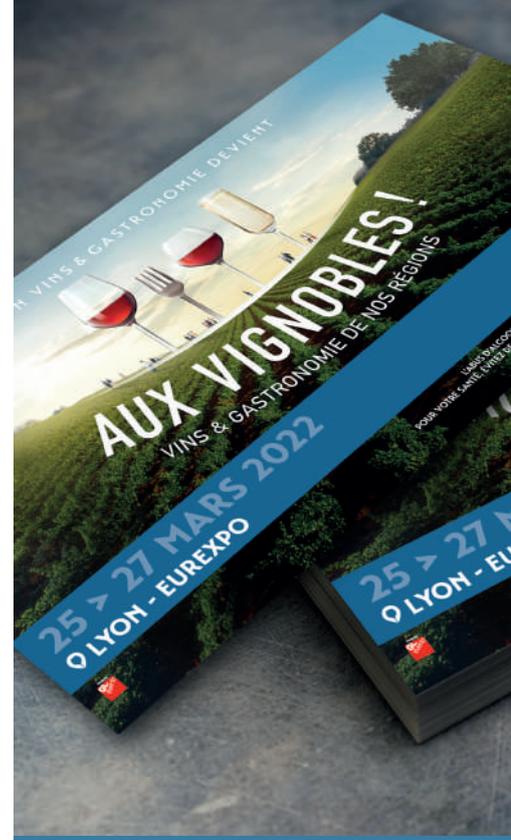
En complément des annonces faites par l'animateur, 5 annonces supplémentaires / jour



\*Places limitées - Merci de vous rapprocher de l'équipe commerciale

## Pour aller plus loin

Selon votre stratégie, notre équipe commerciale est à votre écoute pour vous conseiller et vous guider dans vos choix. Nous développons des solutions sur-mesure : solutions digitales, espaces publicitaires sur le salon, diffusion de vos éléments de communication, mise en avant de votre identité visuelle sur nos supports média... Pour plus d'informations, contactez-nous !



DES SOLUTIONS  
POUR OPTIMISER  
VOTRE NOTORIÉTÉ  
& VOTRE COMMUNICATION  
SUR LE SALON



Nos prix s'entendent HT (hors taxes)  
Visuels non contractuels

# PRESTATIONS TECHNIQUES POUR FACILITER VOTRE VENUE

## Services inclus

- **Ateliers coaching** (réseaux sociaux, merchandising) NOUVEAU
- **Accompagnement** : une équipe professionnelle à votre disposition et un accompagnement à chaque étape du salon
- **Des formats uniques de stands** pour une équité d'exposition
- **Logistique / Palettes / Réserve** : nous assurons un service de réception et de stockage de palettes avant et pendant les salons
- **Gardiennage** : chaque nuit, le salon est sous surveillance, dès le montage
- **Parking** : tous les lieux que nous sélectionnons sont dotés de vastes parkings tant pour les exposants que pour les visiteurs
- **Verres** : pour les visiteurs, verre obligatoire pour la dégustation (en vente 1€ à l'accueil du salon)
- **Chariots** : nous mettons des chariots à disposition des visiteurs pour faciliter le transport jusqu'à leur véhicule
- **Espace restauration** : pour les visiteurs et les exposants
- **Partenariats hôteliers** : nous avons des accords avec des chaînes hôtelières qui vous permettent d'obtenir un tarif préférentiel
- **Une présence technique** est assurée de J-1 à la fermeture du salon
- **Invitations et e-invitations**
- **Inscription au catalogue**
- **Assurance dommages exposant**

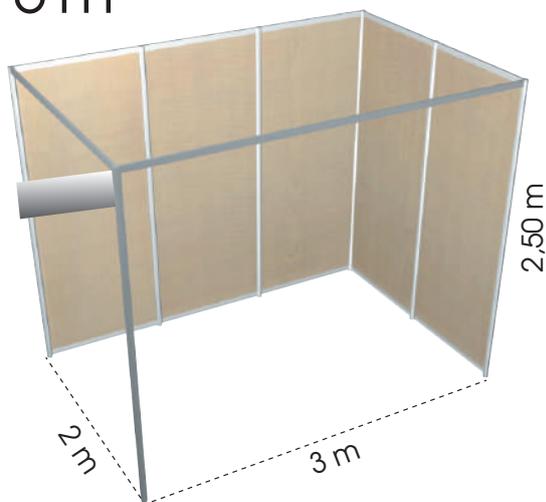
## Les équipements inclus à l'inscription

- 5 cloisons en mélaminé
- Raidisseurs
- Enseigne
- 1 prise électrique (munissez-vous de rallonges électriques)

### MODULES DE 6 M<sup>2</sup>

3 m façade x 2 m profondeur

6 m<sup>2</sup>

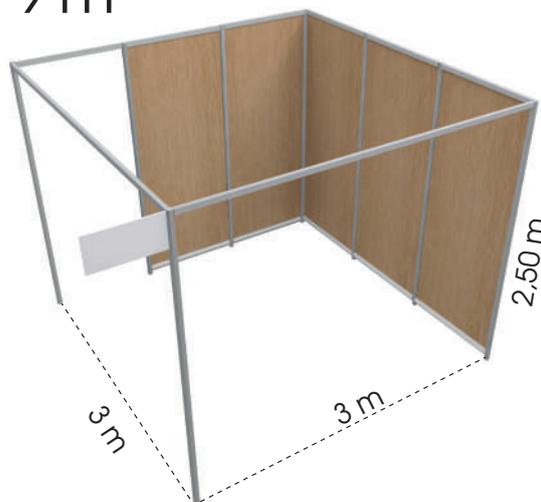


ST MALO, VERTOU, VANNES, METZ, CHERBOURG  
ST ISMIER, DIJON, LIMOGES, ANNECY-LE-VIEUX

### MODULES DE 9 M<sup>2</sup>

3 m façade x 3 m profondeur

9 m<sup>2</sup>



BIARRITZ, LE HAVRE, CAEN, QUIMPER, ST BRIEUC,  
RENNES, BREST, COLMAR, NANTES, ANGERS,  
LE MANS, LA ROCHELLE, CHARTRES, LYON

Visuels non contractuels

# PRESTATIONS TECHNIQUES OPTIONNELLES



## Mobilier et branchement électrique

**TABLE**

**12 €**  
LOCATION  
PAR SALON

**CHAISE**

**6 €**  
LOCATION  
PAR SALON

**BRANCHEMENT  
ÉLECTRIQUE EXTÉRIEUR**

**45 €**  
POUR CAMION FRIGO

## Equipez votre stand

### STAND ÉQUIPÉ

- 3 comptoirs modulaires en mélaminé (longueur : 1m x largeur : 50cm x hauteur : 1.1m)
- 1 rampe de spots LED
- Moquette

**295€**  
PAR SALON



Nos prix s'entendent HT (hors taxes)

# LES FACTEURS CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE SALON

**Vous projetez d'être exposant au prochain salon *Aux Vignobles !* et vous n'avez jamais participé à un salon ? Pas de panique : nous vous livrons nos astuces pour bien préparer votre venue ! Pendant la durée du salon, vous n'êtes pas seul. Nos équipes sont disponibles pour vous accompagner et répondre à vos besoins.**

## Avant le salon

### ● VOTRE STAND

Préparez l'aménagement et la décoration de votre stand en amont, ainsi que vos outils de communication (affiches, kakémonos, plaquettes, flyers...). L'objectif est d'être visible au sein du salon et de faire découvrir aisément vos produits aux visiteurs.

### ● VOS INVITATIONS

Lors de votre inscription, précisez-nous le nombre d'invitations que vous souhaitez envoyer à vos clients. Pensez à les envoyer 20 jours avant le début du salon.

### ● VOTRE COMMUNICATION

Nous vous proposons un pack communication complet pour annoncer votre présence au salon, 30 jours avant l'événement. Pensez à communiquer sur vos propres supports de communication 15 jours avant le début du salon (emailing, Facebook, site web...).

### ● VOTRE DOSSIER EXPOSANT

15 jours avant le salon *Aux Vignobles !*, vous recevez votre Dossier Exposant, qui comprend les modalités pratiques du salon (plan d'accès, horaires, liste des exposants et emplacements, partenaires hôteliers...) et le règlement hygiène et sécurité.

## Après le salon

Votre expérience au salon *Aux Vignobles !* vous a plu et vous envisagez déjà votre prochaine participation ? N'hésitez pas à demander un débrief avec nos équipes afin d'évaluer votre participation et d'identifier les axes d'amélioration. Cet échange vous permettra d'évoluer et d'être encore plus performant lors de votre prochaine participation.

## Pendant le salon

### ● DÉMARCHE COMMERCIALE

La relation producteurs/consommateurs est essentielle au bon déroulement de notre salon *Aux Vignobles !* Ainsi, nous sommes particulièrement vigilants quant aux démarches commerciales des exposants. Les démarches commerciales agressives seront notamment sanctionnées par l'exclusion de l'exposant, sans recours possible. Préférez donc une démarche commerciale centrée sur les consommateurs. Racontez votre histoire !

### ● DÉGUSTATIONS

Durant le salon *Aux Vignobles !*, la dégustation des produits gastronomiques et viticoles est gratuite et la vente à emporter est autorisée.

### ● COLLECTE DES DONNÉES VISITEURS

Afin de faciliter vos démarches commerciales post-salon, préparez une fiche qui vous permettra de collecter les coordonnées de vos nouveaux clients et prospects. Attention à bien respecter la législation en vigueur : la RGPD.

### ● AFFICHAGE OBLIGATOIRE

L'affichage de la loi Hamon est obligatoire sur le stand de façon lisible pour tous.



# LIVRE BLANC

## MARKETING DE CONTENU

### VOTRE COMMUNICATION DIGITALE

Les Salons *Aux Vignobles !* vous aident dans la préparation de vos salons, la fidélisation de votre clientèle mais aussi dans le développement de votre notoriété numérique.

#### Le marketing de contenu, à quoi ça sert ?

1. Se positionner en tant qu'expert
2. Attirer de nouveaux clients
3. Illustrer votre histoire
4. Convertir à coup sûr
5. Donner envie d'acheter
6. Captiver votre audience

#### Dans ce livre blanc, vous trouverez les bonnes pratiques pour :

1. Vos articles de blog
2. Vos réseaux sociaux
3. Votre contenu multimédia
4. Vos emailing et newsletter
5. Vos fiches produits
6. Votre storytelling

A télécharger gratuitement ici : [agence-rhapsodie.fr/livre-blanc-content-marketing-vin/](https://agence-rhapsodie.fr/livre-blanc-content-marketing-vin/)



Réalisé par



RHAPSODIE

CONTENT MARKETING

## NOS OFFRES AVANTAGES

### L'offre Welcome\*

#### Vous êtes producteur de vins ?

Nous vous accompagnons, sur une nouvelle destination, pour créer votre nouvelle clientèle.

*La première année : remise de 10% sur votre participation.*

LA PREMIÈRE ANNÉE

**-10%**  
sur votre participation

### L'offre Ambassadeur\*

#### Vous connaissez un vigneron, un artisan et/ou un producteur intéressé par nos salons ?

Communiquez-nous ses coordonnées et profitez de l'offre parrainage : 150€ HT de bon d'achat à déduire sur un salon !

Conditions : soit le filleul nous appelle directement de votre part, soit vous nous transmettez ses coordonnées.

Si le filleul contractualise avec nous, nous vous offrirons un bon d'achat de 150€ HT.

POUR UN PARRAINAGE

**150€<sup>HT</sup>**  
de bon d'achat à déduire sur un salon

*\*nous consulter pour conditions d'application.*

---

# UNE ÉQUIPE À VOTRE SERVICE

---



Thomas PLUVINAGE  
*Responsable commercial*  
thomas.pluvinage@gl-events.com  
06 37 58 27 15



Vincent CREFF  
*Attaché commercial*  
vincent.creff@gl-events.com  
06 37 58 55 22



Marion FLOCH  
*Attachée commerciale*  
marion.floch@gl-events.com  
07 84 14 92 23



Priscilla MONCHATRE  
*Attachée commerciale*  
priscilla.monchatre@gl-events.com  
06 31 05 76 42



Laura QUELAUDREN  
*Attachée commerciale*  
laura.quelaudren@gl-events.com  
06 37 58 26 88



Yohann MADEC  
*Responsable technique*



Yohann CORLOSQUET  
*Responsable technique*



# AUX VIGNOBLES!

VINS & GASTRONOMIE DE NOS RÉGIONS

**SALONS 2022**



Nos salons sont certifiés OJS

Cet organisme externe intervient pour la certification de nos données chiffrées



PEFC 10-314238 / Certifié PEFC. Ce produit est issu de forêts gérées durablement et de sources contrôlées. www.pefc.org

**DES PROFESSIONNELS À VOTRE ÉCOUTE**



Email : vins.gastronomie@gl-events.com  
Tél. 02 98 44 25 33 - Fax 02 98 44 94 03

**RESPONSABLE COMMERCIAL**

Thomas PLUVINAGE : 06 37 58 27 15

**ÉQUIPE COMMERCIALE**

Vincent CREFF : 06 37 58 55 22  
Marion FLOCH : 07 84 14 92 23  
Priscilla MONCHATRE : 06 31 05 76 42  
Laura QUELAUDREN : 06 37 58 26 88

VILLE	DATES	EDITION	LIEU	HORAIRES		
ST ISMIER (38)	Date à déterminer	10 <sup>e</sup>	La Salle Agora	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	35	3 500
LA ROCHELLE (17)	11, 12 & 13 mars	10 <sup>e</sup>	Espace Encan	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h30	60	5 000
VANNES (56)	11, 12, 13 & 14 mars	29 <sup>e</sup>	Parc Expo Le Chorus	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 17h	150	14 000
CAEN (14)	18, 19 & 20 mars	29 <sup>e</sup>	Parc Expo	Vendredi : 10h - 21h - Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 18h	200	17 000
ANNECY LE VIEUX (74)	18, 19 & 20 mars	9 <sup>e</sup>	Espace Rencontre	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	60	6 000
LYON (69)	25, 26 & 27 mars		Eurexpo	Vendredi : 10h - 22h - Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 20h		
QUIMPER (29)	26, 27 & 28 mars	27 <sup>e</sup>	Parc Expo de Penvillers	Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 18h - Lundi : 10h - 17h	120	10 000
DIJON (21)	1 <sup>er</sup> , 2 & 3 avril	10 <sup>e</sup>	Parc Expo Dijon	Vendredi : 14h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	80	13 000
METZ (57)	1 <sup>er</sup> , 2 & 3 avril	22 <sup>e</sup>	Metz Expo	Vendredi : 10h - 20h - Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 18h	100	7 000
BIARRITZ (64)	8, 9, 10 & 11 avril	15 <sup>e</sup>	Halle d'Iraty	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 20h Dimanche : 10h - 18h - Lundi : 10h - 17h	100	8 000
LE HAVRE (76)	15, 16, 17 & 18 avril	23 <sup>e</sup>	Carré des Docks	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 17h	130	14 500
ST MALO (35)	23, 24 & 25 avril	26 <sup>e</sup>	Le Quai Saint Malo	Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 17h	90	7 000
VILLE	DATES	EDITION	LIEU	HORAIRES		
VERTOU (44)	7, 8, 9 & 10 octobre	29 <sup>e</sup>	Salle Sèvre et Maine	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 20h Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 17h	80	8 500
COLMAR (68)	21, 22 & 23 octobre	10 <sup>e</sup>	Parc Expo Colmar	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	70	5 500
CHARTRES (28)	21, 22 & 23 octobre	25 <sup>e</sup>	Chartrexpo	Vendredi : 10h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	150	14 000
RENNES (35)	29, 30, 31 octobre & 1 <sup>er</sup> novembre	34 <sup>e</sup>	Parc expo Rennes Aéroport	Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 19h Lundi : 10h - 19h - Mardi : 10h - 18h	320	40 000
ST BRIEUC (22)	4, 5 & 6 novembre	17 <sup>e</sup>	Parc Expo	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	60	5 000
BREST (29)	10, 11, 12, 13 & 14 novembre	38 <sup>e</sup>	Brest Expo Parc de Penfeld	Jedi (avant première) : 18h - 22h - Vendredi : 10h - 19h Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 18h	290	36 000
NANTES (44)	18, 19 & 20 novembre	24 <sup>e</sup>	Parc Expo La Beaujoire	Vendredi : 10h - 21h - Samedi : 10h - 20h - Dimanche : 10h - 18h	200	18 000
ANGERS (49)	25, 26, 27 & 28 novembre	28 <sup>e</sup>	Angers Expo Congrès	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h Dimanche : 10h - 19h - Lundi : 10h - 17h	140	13 500
LIMOGES (87)	25, 26 & 27 novembre	9 <sup>e</sup>	Parc Expo	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	60	10 000
LE MANS (72)	2, 3 & 4 décembre	16 <sup>e</sup>	Centre des Congrès	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	100	9 000
CHERBOURG (50)	9, 10 & 11 décembre	17 <sup>e</sup>	La Cité de la Mer	Vendredi : 17h - 21h - Samedi : 10h - 19h - Dimanche : 10h - 18h	60	5 500

NOMBRE EXPOSANTS 2022

OBJECTIF DE VISITATEUR 2022

NOMBRE EXPOSANTS 2022

OBJECTIF DE VISITATEUR 2022



3, rue Edouard Belin  
CS 30 072  
29802 BREST Cedex 9

Tél. +33 (0)2 98 44 25 33  
Fax +33 (0)2 98 44 94 03  
vins.gastronomie@gl-events.com

[www.gl-events-exhibitions.com](http://www.gl-events-exhibitions.com)  
[www.auxvignobles.fr](http://www.auxvignobles.fr)

SA au capital de 57 623 648 2 - NAF 8230Z - TVA FR77 380 552 976 - SIREN 380 552 976 RCS LYON - SIRET 380 552 976 00116