DAS CAMEROUN

ORGANISE

EN PARTENARIAT AVEC

Le Magistère

1RE ÉDITION

# INVINO ITALIA DOUALA

SALON INTERNATIONAL
DES VINS ITALIENS

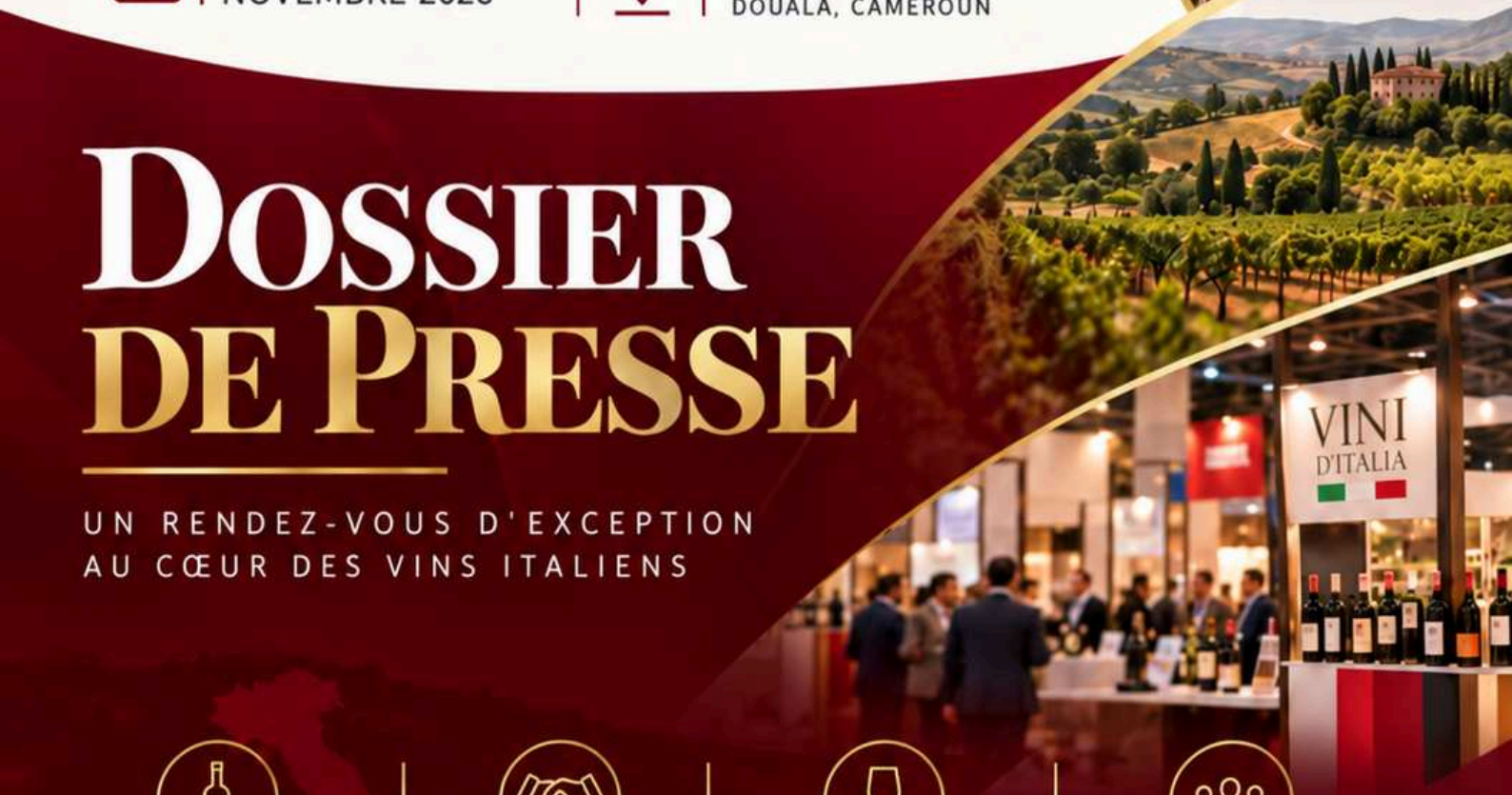


**26 — 28 NOVEMBRE 2026**

**SOAHO**
DOUALA AIRPORT HÔTEL
DOUALA, CAMEROUN

# DOSSIER DE PRESSE

UN RENDEZ-VOUS D'EXCEPTION
AU CŒUR DES VINS ITALIENS




- EXPOSITION DE VINS ITALIENS
- RENCONTRES B2B
- MASTERCLASSES ET DÉGUSTATIONS
- ANIMATIONS ET SOIRÉE DE GALA

+237 675 788 550 | +237 655 17 14 94 | infos@invinodouala.com | www.invinodouala.com

# Présentation du salon

## Développer les exportations italiennes, faciliter la distribution, valoriser la qualité

Un levier commercial pour les producteurs italiens, les professionnels camerounais et les consommateurs avertis. Édition presse du 29 octobre 2026.

## L'essentiel en une minute

Du 26 au 28 novembre 2026, DAS CAMEROUN organise IN VINO ITALIA DOUALA 2026 au BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL. Ce salon est un instrument de développement de son activité d'importation et de distribution, conçu pour faciliter l'achat et la mise à disposition de vins italiens de qualité auprès des importateurs, grossistes, distributeurs, cavistes et acteurs de l'hôtellerie-restauration. Il vise également une clientèle adulte camerounaise de classes moyenne et aisée, largement déjà connaisseuse des vins.

| REPÈRES | INFORMATIONS |
|---|---|
| Dates | Jeudi 26 au samedi 28 novembre 2026 |
| Lieu | BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL, Douala |
| Promoteur | DAS CAMEROUN |
| Format | Exposition, rendez-vous B2B, masterclasses, présentations, animations et gala |
| Cibles | Producteurs, importateurs, distributeurs, CHR, acheteurs, presse et public adulte |
| Accès visiteurs | Gratuit ; rencontres professionnelles sur accréditation |
| Lancement presse | 29 octobre 2026 à 14 h |

## Le message à retenir

IN VINO ITALIA est d'abord une initiative de DAS CAMEROUN pour développer des relations d'affaires durables : aux acheteurs, des offres et une logistique d'approvisionnement adaptées ; aux producteurs italiens, un partenaire fiable pour faciliter l'exécution des opérations ; aux consommateurs avertis, une sélection de qualité mettant en valeur le Made in Italy.

# Le salon au service d’une stratégie commerciale

L’Italie possède une offre viticole riche, mais ses exportateurs affrontent un ralentissement sur plusieurs marchés établis. Dans ce contexte, l’objectif de DAS CAMEROUN est concret : accroître ses capacités commerciales et contribuer à ouvrir davantage de débouchés aux maisons italiennes sur un marché camerounais dont les importations de vin progressent.

Le salon met directement en relation les producteurs italiens et les professionnels qui achètent, importent, distribuent ou prescrivent leurs produits. Grâce à ses réseaux, ses licences et son organisation logistique, DAS CAMEROUN entend réduire les difficultés d’accès aux références italiennes, accompagner les achats et faciliter les opérations commerciales et la disponibilité des produits.

## Les objectifs de cette première édition

Faire connaître la diversité des vins et terroirs italiens et leurs appellations.

Créer des relations directes entre maisons productrices et acheteurs camerounais ou sous-régionaux.

Faciliter l’accès à des offres de qualité, à des informations fiables sur les produits et à des fournisseurs identifiés.

Encourager les accords de distribution, les commandes et les coopérations durables.

Accompagner les professionnels de l’hôtellerie, de la restauration et du commerce dans la valorisation des vins.

## Une double promesse

Aux professionnels : un accès plus fluide à des fournisseurs identifiés, des gammes diversifiées, des conditions commerciales discutées directement et des solutions d’approvisionnement accompagnées par DAS CAMEROUN.

Aux consommateurs adultes : un rendez-vous destiné notamment aux classes moyenne et aisée, souvent déjà familières du vin, pour comparer des références, découvrir des domaines et approfondir leur appréciation de la qualité italienne.

# Le vin : un marché mondial en transformation

La filière vitivinicole internationale est confrontée à des changements structurels : pression sur les volumes consommés dans plusieurs marchés établis, variabilité climatique, tensions commerciales et recherche de nouveaux débouchés. Selon l'OIV, les volumes et la valeur du commerce mondial du vin ont diminué en 2025, même si sa valeur reste sensiblement supérieure aux niveaux antérieurs à la pandémie [1].

Cette conjoncture renforce l'intérêt des démarches commerciales de proximité et des événements qui permettent aux producteurs de rencontrer directement les opérateurs locaux, de comprendre la demande et de bâtir des offres adaptées.

## Europe et Italie : savoir-faire, exportation, diversification

L'Union européenne demeure la première région productrice au monde et un acteur dominant des échanges internationaux de vin. En 2024, ses exportations de vins de raisins frais vers les pays extérieurs à l'Union représentaient 16,8 milliards d'euros, selon Eurostat [2].

L'Italie a exporté en 2025 environ 21 millions d'hectolitres de vin, pour 7,78 milliards d'euros, soit une diminution de 3,7 % en valeur sur un an, d'après Unione Italiana Vini et ISTAT [3]. Dans ce contexte, la diversification géographique, la recherche de partenaires solides et une mise en marché adaptée sont des axes particulièrement pertinents.

Au premier semestre 2026, l'Observatoire d'Unione Italiana Vini a également observé une baisse de 6,2 % en valeur des exportations italiennes de vin, à un peu plus de 3,6 milliards d'euros (publication du 11 septembre 2026). Cette évolution renforce l'intérêt de rechercher de nouveaux débouchés ; elle ne signifie pas que les marchés africains progressent tous au même rythme.

# Italie et Europe : les repères à l’export

Des périodes et des périmètres distincts, présentés séparément

### ITALIE — ANNÉE 2025

**7,78 Md€**

Valeur exportée • Environ 21 millions d’hectolitres

**–3,7 %**

vs année 2024

### ITALIE — 1er SEMESTRE 2026

**Plus de 3,6 Md€**

Valeur exportée sur les six premiers mois

**–6,2 %**

vs S1 2025

### UNION EUROPÉENNE — ANNÉE 2024

**16,8 Md€**

Exportations de vins de raisins frais vers les pays hors UE

Lecture : les baisses italiennes concernent la valeur des exportations. Le semestre 2026 ne doit pas être comparé directement à une année entière. Le chiffre européen porte exclusivement sur les pays tiers.

Contexte mondial : repli des volumes et de la valeur du commerce du vin en 2025, selon l’OIV [1]. Aucun taux mondial n’est fourni dans le dossier.

Sources : UIV / ISTAT, 11 mars 2026 [3] ; UIV, 11 septembre 2026 [5] ; Eurostat, 28 avril 2025 [2]. Références détaillées en fin de dossier.

# Le Cameroun : un marché en progression à développer

## Le marché camerounais donne des signaux de dynamisme

Les données de l'Institut national de la statistique du Cameroun, reprises en avril 2026 par Business in Cameroon, font état de 9 991 tonnes de vin importées en 2025 pour 13,4 milliards de FCFA, contre 7 277 tonnes et un peu plus de 10 milliards de FCFA en 2024. Cela représente une progression de 37,3 % en volume et de 31,4 % en valeur [4].

Ces chiffres concernent les importations de vin dans leur ensemble, et non les seuls vins italiens. Ils ne mesurent pas directement la consommation finale, mais illustrent l'importance du marché importateur camerounais.

## Pourquoi le marché camerounais ?

Le Cameroun offre un marché d'importation en progression et dispose d'opérateurs professionnels qui recherchent des approvisionnements suivis. À Douala, DAS CAMEROUN souhaite mettre ses relations, ses autorisations commerciales et sa logistique au service des commandes, de la mise à disposition des produits et du développement des réseaux de vente.

## Les défis à transformer en opportunités

Mieux identifier les producteurs, les gammes et les appellations, afin de rassurer les acheteurs.

Professionnaliser le référencement des vins dans les circuits de distribution et les cartes de restauration.

Accompagner les questions de logistique, de groupage, de stockage et de conditions d'importation.

Développer la formation commerciale et la culture produit chez les distributeurs et les équipes de salle.

Concilier qualité, accessibilité économique, traçabilité et consommation responsable.

À l'échelle de l'Afrique centrale, les opportunités doivent être considérées pays par pays : réglementations, fiscalité, circuits de distribution et niveaux de demande diffèrent. Aucune estimation chiffrée du marché sous-régional n'est avancée ici faute de série statistique suffisamment homogène et vérifiée.

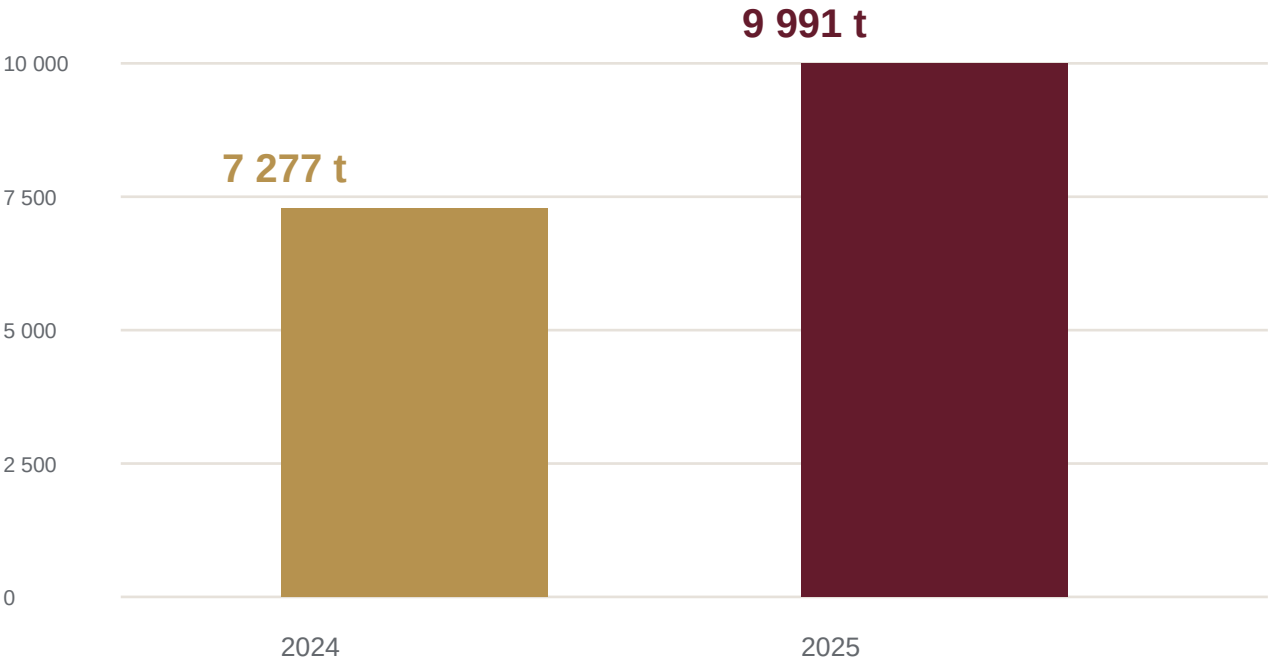
# Cameroun : les importations de vin progressent

Comparaison 2024–2025 • Tous pays fournisseurs confondus

## VOLUMES IMPORTÉS

**+37,3 %**

en volume sur un an




**13,4 Md FCFA**

Valeur des importations en 2025

**+31,4 %**

Progression en valeur sur un an

2024 : un peu plus de 10 milliards de FCFA d’importations.

Ces données portent sur l’ensemble des vins importés, et non uniquement sur les vins italiens. Elles ne mesurent pas directement la consommation finale.

Source : INS, repris par Business in Cameroon, 14 avril 2026 [4].
Données et références reprises du document fourni par l’organisateur.

# DAS CAMEROUN : la plateforme commerciale de confiance

Promoteur du salon, DAS CAMEROUN se présente comme le premier importateur de vins italiens au Cameroun — positionnement déclaré par l'entreprise. Sa priorité est d'étendre ses propres activités tout en apportant aux grossistes, distributeurs, importateurs, cavistes et professionnels CHR des solutions d'achat et d'approvisionnement fiables, appuyées sur ses réseaux commerciaux, ses licences et ses capacités logistiques. Pour les maisons italiennes, DAS ambitionne de constituer un interlocuteur de confiance, capable de faciliter et de sécuriser les opérations effectuées par son intermédiaire.

## Un rôle de facilitateur concret

Sourcing : mettre en relation des acheteurs avec des maisons et gammes adaptées à leurs segments de clientèle.

Intermédiation : organiser des rencontres B2B, qualifier les besoins et faciliter les premiers échanges.

Accès au marché : informer les opérateurs sur les parcours commerciaux, conditions d'importation et possibilités de groupage, avec les spécialistes compétents.

Développement des réseaux : soutenir les échanges entre producteurs, importateurs, cavistes, hôtels, restaurants et distributeurs.

Culture du produit : renforcer la compréhension des appellations, des terroirs, du service et de la présentation des vins.

La valeur ajoutée recherchée par DAS est double : faciliter la disponibilité de vins italiens de qualité sur le marché camerounais et contribuer à l'augmentation des débouchés d'exportation des producteurs italiens. L'expansion vers d'autres pays d'Afrique centrale, puis d'Afrique, constitue une ambition progressive et non un résultat déjà acquis.

Dans cette logique, DAS souhaite aider l'Italie à exporter davantage : identifier la demande réelle, rapprocher les producteurs des acheteurs, accompagner les commandes, faciliter les conditions d'importation et contribuer à la bonne exécution commerciale et logistique des transactions prises en charge par l'entreprise. Pour les producteurs, la fiabilité de DAS doit constituer une garantie de sérieux opérationnel, sans promesse de garantie financière universelle.

# Une expérience pensée pour les affaires et la découverte

## Des séquences professionnelles structurées

Les rendez-vous B2B et le Buyer’s Club réunissent les producteurs et les acheteurs accrédités pour échanger sur les gammes, les conditions commerciales, le référencement et les perspectives de distribution. Le stand DAS offre un point de discussion sur les commandes, les achats, les groupages et les conditions d’importation.

## Masterclasses et valorisation des produits

Des masterclasses de sommellerie et des présentations sur podium permettront de faire connaître les terroirs, les cépages, les caractéristiques des vins et les accords gastronomiques. L’intérêt est autant pédagogique que commercial : permettre aux professionnels de mieux conseiller et présenter les produits.

## Une programmation ouverte au public adulte

L’accès des visiteurs est gratuit. Les après-midi donnent place à la découverte des maisons participantes, aux présentations, aux animations musicales et aux tombolas. Le stand Le Magistère prolonge les rencontres dans un espace dédié aux ventes, à la gastronomie et à la convivialité.

## Les espaces du salon

Accueil et secrétariat ; Buyer’s Lounge / Buyer’s Club ; espace B2B ; stand DAS ; podium ; lounge extérieur ; service de verrerie ; stand Le Magistère ; réserve des vins.

La découverte des vins est envisagée dans une logique de dégustation responsable, réservée aux personnes ayant l’âge légal. La convivialité du salon ne doit pas être assimilée à une incitation à la consommation excessive.

Les producteurs présentent également leurs cuvées, leurs nouveautés et leurs méthodes de production lors des dégustations commentées. Les temps de networking facilitent la préparation des collaborations commerciales. L’entrée visiteurs est gratuite sur inscription ; les rencontres professionnelles sont accessibles sur accréditation.

# Entreprises italiennes participantes

### Cielo e Terra

Entreprise viticole de Vénétie, proposant des vins destinés aux marchés italiens et internationaux et engagée dans une démarche de durabilité.

### Gurrieri Vigneti e Cantina

Domaine familial biologique de Chiaramonte Gulfi, en Sicile. Ses vins expriment les terroirs siciliens, notamment à travers le Cerasuolo di Vittoria, le Nero d'Avola et le Grillo.

### Pellegrino 1880

Maison familiale fondée à Marsala en 1880, reconnue pour ses vins de Marsala et ses productions issues des terroirs siciliens.

### Cantine Fina

Domaine familial établi près de Marsala, fondé en 2005 autour de Bruno Fina, mettant à l'honneur les cépages et les paysages siciliens.

### Cantina Settecani

Cave coopérative fondée en 1923 à Castelvetro di Modena. Elle valorise notamment le Lambrusco Grasparossa et les traditions d'Émilie-Romagne.

### Medici Ermete

Maison viticole de Reggio Emilia, reconnue pour son travail autour du Lambrusco et des vins effervescents.

### Tenuta Montefantino

Un « atelier du vin » où savoir-faire et expérience accompagnent les processus naturels de fermentation dans le respect de la matière première.

# Entreprises italiennes participantes

## Il Conte Villa Prandone

Domaine familial de Monteprandone, dans les Marches, valorisant notamment Pecorino, Passerina, Montepulciano et Sangiovese.

## Terre Cevico

Groupe coopératif établi à Lugo, en Émilie-Romagne, réunissant production, vinification et commercialisation de vins.

## Serafica

Entreprise familiale sicilienne implantée sur les pentes de l’Etna. Elle produit des vins et des huiles d’olive issus du terroir volcanique.

## Varvaglione 1921

Maison viticole des Pouilles créée en 1921, portée par quatre générations de savoir-faire familial et l’identité du territoire salentin.

## Zanin 1895

Entreprise familiale de Vénétie spécialisée depuis 1895 dans les spiritueux et les liqueurs, notamment la grappa italienne.

## Italo Cescon

Maison viticole implantée à Roncadelle di Ormelle, dans la province de Trévise, valorisant les vins de son territoire.

## Belvedere — FonteBelvedere

Domaine du Chianti Classico présent sur ce territoire depuis 1934. La propriété s’étend sur environ 20 hectares et propose également un accueil à Monacianello.

# Entreprises italiennes participantes

### De’ Ricci

Maison viticole de Montepulciano, en Toscane, proposant notamment du Vino Nobile di Montepulciano DOCG.

### Polini Group Italia

Groupe italien actif dans les vins, les spiritueux et les boissons, présent sur de nombreux marchés internationaux.

### Caseificio Amatrice

Maison fromagère d’Amatrice spécialisée dans les fromages italiens traditionnels, dont les pecorinos et les ricottas.

### Salumificio di Genga

Entreprise des Marches spécialisée dans les charcuteries et les salaisons élaborées à partir de matières premières italiennes.

### Ristoris

Marque de spécialités gastronomiques italiennes destinées aux professionnels de la restauration, aux pizzerias et aux hôtels.

# Partenaires et écosystème mobilisés

Selon le document de référence des exposants et partenaires et le visuel associé au communiqué de presse, le dispositif d'organisation et de communication réunit plusieurs acteurs complémentaires.

DAS CAMEROUN — Promoteur et pivot des rencontres commerciales.

Le Magistère — Partenaire de distribution et espace de découverte, de dégustation et de gastronomie.

BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL — Site d'accueil et partenaire hôtelier du salon.

CRTV — Média audiovisuel figurant sur les supports des partenaires.

Canal 2 International — Partenaire de visibilité audiovisuelle mentionné dans les supports.

Balafon TV / Balafon Media — Relais de communication et d'information.

Dash Media — Groupe média associé au dispositif de visibilité.

Le périmètre des partenaires et leur niveau d'engagement doivent être rapprochés des logos validés et des conventions signées avant diffusion. Les partenariats médias ne présument pas de prestations définitivement confirmées.

La sélection des 19 entreprises participantes mêle vins, spiritueux et produits de gastronomie. Les portraits proviennent du document « Exposants et partenaires confirmés » communiqué par l'organisateur ; la liste des produits effectivement présentés sur place pourra varier.

# Organisation et partenaires

### DAS CAMEROUN — Promoteur

Initiateur et organisateur du salon, DAS CAMEROUN développe les relations commerciales entre les producteurs italiens et les opérateurs locaux. Son activité d'importation et de distribution accompagne l'accès aux produits et le développement des débouchés.

### Le Magistère

Le Magistère distribue des vins de qualité et propose sa propre marque de vins, de spiritueux et de produits d'exception.

### BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL

Lieu d'accueil du salon et de sa conférence de presse, l'hôtel se situe à proximité de l'aéroport international de Douala.

### Chany Events

Prestataire événementiel mobilisé pour l'organisation de la conférence de presse et l'accueil des participants.

## Appuis institutionnels

ITA – Italian Trade Agency et Ambassade d'Italie au Cameroun, mentionnées dans le dossier de présentation du salon.

# Programme officiel et temps forts

Lecture des deux programmes : le tableau ci-dessous reprend les horaires du document Word. La page suivante conserve le programme du PDF validé, avec ses séquences complémentaires. Les horaires divergent notamment pour l'ouverture du 26 novembre (09 h ou 10 h), les masterclasses, l'accès au public et le gala du 28 novembre (21 h ou 19 h–22 h). Le document Word prévoit une fermeture des stands à 20 h 30 ; le PDF annonce une clôture à 22 h. Ces versions ne constituent pas encore un conducteur horaire unique : arbitrage de l'organisation requis avant diffusion du programme définitif.

| DATE / HORAIRE | TEMPS FORT |
|---|---|
| 29 octobre • 14 h | Conférence de presse et lancement de la campagne de communication |
| 25 novembre • 10 h / 15 h / 18 h | Visite des distributeurs ; installation des stands ; briefing exposants |
| 26 novembre • 09 h | Cérémonie d'ouverture officielle |
| 26 novembre • 10 h 30 / 11 h | Coupure du ruban ; premières rencontres B2B |
| 26 novembre • 12 h 30 / 14 h | Masterclass ; ouverture au public |
| 27 novembre • 10 h / 12 h / 14 h | Rencontres distributeurs ; masterclass ; ouverture au public |
| 28 novembre • 10 h | Rencontres avec les distributeurs |
| 28 novembre • 12 h | Bilan des rencontres et remise des attestations ; masterclass |
| 28 novembre • 21 h | Soirée de gala et annonce de l'édition 2027 |

Chaque jour : présentations de vins sur podium vers 15 h ; animations à partir de 17 h ; tombola à 20 h ; fermeture des stands à 20 h 30, avec maintien de l'ouverture de l'espace Le Magistère selon le programme communiqué.

Le programme officiel fourni mentionne simultanément le bilan des rencontres et la masterclass du 28 novembre à 12 h. Ces deux séquences sont reproduites telles qu'annoncées et devront être arbitrées dans le conducteur opérationnel.

PROGRAMME DU PDF INITIAL - HORAIRES A HARMONISER

# Programme et temps forts

## Jeudi 26 novembre — Ouverture et rencontres

| | |
|---|---|
| 08 h 30–10 h | Accueil des participants et enregistrement |
| 10 h–11 h | Cérémonie officielle d'ouverture et présentation du salon |
| 11 h–13 h | Rencontres d'affaires B2B |
| 14 h–16 h | Masterclasses et dégustations : les grands terroirs italiens |
| 16 h 30–18 h | Conférence : le marché des vins italiens en Afrique centrale |
| 18 h–20 h | Dégustation libre et networking |

## Vendredi 27 novembre — Découverte et partage

| | |
|---|---|
| 09 h–12 h 30 | Rencontres d'affaires B2B |
| 10 h–11 h 30 | Masterclass : les cépages emblématiques d'Italie |
| 14 h–15 h 30 | Conférence : distribution et développement en Afrique |
| 16 h–18 h | Dégustations guidées par région |
| 18 h–20 h | Animations culturelles et gastronomiques |

## Samedi 28 novembre — Célébration et clôture

| | |
|---|---|
| 09 h–11 h | Dernières rencontres B2B |
| 11 h–12 h 30 | Masterclass : vins et gastronomie italienne |
| 14 h–16 h | Grande dégustation ouverte au public |
| 16 h–18 h | Animations et art de vivre italien |
| 19 h–22 h | Soirée de gala : cocktail dînatoire, dégustations et networking |
| 22 h | Clôture du salon |

# Ce que le salon peut changer

### Pour les maisons et producteurs italiens

Une meilleure compréhension des attentes des acheteurs, des contacts qualifiés, des retours sur les gammes et des possibilités de distribution. En contexte d'exportation plus difficile, la présence sur le terrain favorise l'adaptation commerciale.

### Pour les importateurs, grossistes et cavistes

Une comparaison directe des offres, une relation plus transparente avec les producteurs, des informations techniques et de nouvelles possibilités de référencement, de commandes ou de groupage.

### Pour l'hôtellerie, la restauration et l'événementiel

Une occasion de renouveler les cartes, d'améliorer le conseil en salle, de former les équipes et de valoriser les accords entre spécialités culinaires et vins italiens.

### Pour la chaîne de valeur commerciale

Le salon peut favoriser la qualification de nouveaux comptes clients, l'élargissement des assortiments, le regroupement de commandes, le développement de circuits de distribution et des partenariats d'approvisionnement plus réguliers, sous réserve d'accords effectifs et du respect de la réglementation applicable.

### Pour le grand public

Une proposition de découverte approfondie pour des consommateurs adultes, principalement issus des classes moyenne et aisée et pour beaucoup déjà connaisseurs : maisons, terroirs, appellations, nouveaux millésimes, accords gastronomiques et qualité du Made in Italy.

### Après le salon : la véritable mesure du succès

L'évaluation devra aussi suivre les volumes de commandes facilités par DAS, le nombre de producteurs italiens activement représentés, les nouveaux distributeurs approvisionnés, la fréquence des réassorts et la résolution des difficultés logistiques.

DAS pourra suivre les indicateurs suivants : rendez-vous B2B tenus, acheteurs qualifiés, demandes de devis, mises en relation suivies, contrats ou commandes effectivement réalisés, nouvelles références distribuées, taux de satisfaction des professionnels et participation aux masterclasses. Ces indicateurs ne constituent pas des engagements chiffrés annoncés pour l'édition 2026.

# Informations pratiques

| INFORMATION | DÉTAIL |
|---|---|
| Salon | IN VINO ITALIA DOUALA 2026 |
| Dates | 26–28 novembre 2026 |
| Lieu | BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL, Douala, Cameroun |
| Conférence de presse | Jeudi 29 octobre 2026, 14 h, au SOAHO |
| Entrée visiteurs | Gratuite |
| Accès aux rencontres B2B | Réservé aux professionnels identifiés/accrédités |
| Cameroun | +237 675 788 550 / +237 655 171 494 |
| Italie | +39 340 490 0314 |
| Email | infos@invinodouala.com |
| Site | www.invinodouala.com |

## Propositions d’angles journalistiques

Pourquoi la hausse des importations camerounaises de vin ouvre des opportunités d’approvisionnement et de distribution.

Comment un salon B2B peut ouvrir de nouveaux marchés aux producteurs italiens.

Du vignoble à la table : l’importance du rôle des cavistes, restaurateurs et sommeliers.

DAS CAMEROUN : son modèle d’importation, son réseau de distribution et sa stratégie de croissance avec les producteurs italiens.

Pour les accréditations, les interviews et les informations complémentaires, l’équipe d’organisation est à la disposition des rédactions. Des rencontres avec les entreprises participantes et les professionnels de l’hôtellerie-restauration, ainsi que des reportages au fil des masterclasses et dégustations, permettent de documenter les enjeux économiques et l’expérience proposée aux visiteurs.

# Médias invités à la conférence de presse

29 octobre 2026 à 14 h
BEST WESTERN SOAHO DOUALA AIRPORT HOTEL

## Télévision

CRTV TV

BALAFON TV

Canal 2

Dash TV

## Radio

CRTV Radio

## Presse écrite

Cameroon Tribune

Cameroon Business Today

Intégration

Le Jour

L'Économie

## Presse digitale

CRTV Web

Digital Business TV

Médias invités ; leur présence n'est pas présumée confirmée.

# Repères de marché et références

Les chiffres ci-dessous sont des observations historiques, non des prévisions pour IN VINO ITALIA DOUALA 2026. Ils servent à contextualiser le projet et doivent être cités avec leurs années et périmètres.

| INDICATEUR | DONNÉE | SOURCE |
|---|---|---|
| Importations de vin au Cameroun (2025) | 9 991 tonnes ; 13,4 milliards FCFA | INS, repris par Business in Cameroon [4] |
| Variation importations camerounaises (2025/2024) | +37,3 % en volume ; +31,4 % en valeur | INS / Business in Cameroon [4] |
| Exportations italiennes de vin (2025) | 7,78 Md€ ; 21 Mhl | UIV sur données ISTAT [3] |
| Exportations UE de vin vers pays tiers (2024) | 16,8 Md€ | Eurostat [2] |
| Commerce mondial du vin (2025) | Repli des volumes et de la valeur | OIV [1] |

## Sources statistiques

[5] Unione Italiana Vini, « Export vino italiano: -6,2% a valore nel primo semestre 2026 », 11 septembre 2026 : https://unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/export-vino-italiano-62-a-valore-nel-primo-semestre-2026

[1] Organisation internationale de la vigne et du vin (OIV), « Note de conjoncture vitivinicole mondiale en 2025 », 12 mai 2026 : https://www.oiv.int/fr/press/state-world-wine-sector-2025-tariffs-climate-and-consumer-trends-drive-sector-adaptation

[2] Eurostat, « EU exported €29.8 billion worth of alcoholic beverages », 28 avril 2025 : https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250428-2

[3] Unione Italiana Vini, observatoire sur données ISTAT, « Export vino italiano in calo nel 2025 », 11 mars 2026 : https://www.unioneitalianavini.it/approfondimenti-tematici/news/export-vino-italiano-in-calo-nel-2025-pesa-il-rallentamento-delle conomia-globale

[4] Business in Cameroon, « Cameroon Is Drinking More Wine, With Imports Up 37% in 2025 », 14 avril 2026, citant l'INS : https://www.businessincameroon.com/public-management/1404-16021-cameroon-is-drinking-more-wine-with-imports-up-37-in -2025

## Documents de référence de l'organisateur

Programme officiel ; Fiche technique IN VINO ITALIA DOUALA 2026 ; Exposants et partenaires confirmés ; Communiqué de presse du 29 octobre 2026. Les éléments d'organisation proviennent des documents communiqués pour la préparation de ce dossier.

## Note éditoriale

Les formulations relatives aux retombées, partenariats futurs et perspectives de développement constituent des objectifs ou analyses et ne sauraient être interprétées comme des résultats garantis. Le document reprend la liste d'exposants/partenaires du dossier fourni ; les statuts contractuels doivent être confirmés par l'organisation avant impression définitive.

# LE MAGISTÈRE

L'Ambassadeur de l'Excellence Italienne au Cameroun

## L'HÉRITAGE ET LA PASSION

Depuis sa création en 2016, Le Magistère s'est imposé comme la référence incontournable des vins et spiritueux italiens au Cameroun.
De Douala à Yaoundé, de Bafoussam à Loum, nous portons une promesse simple mais exigeante : offrir à nos clients le meilleur des terroirs transalpins.

## UNE COLLECTION SANS ÉGAL

Avec plus de 150 variétés rigoureusement sélectionnées et plus de 30 gammes de prestige, nous célébrons la diversité.
De la puissance du 3 Passo, à la délicatesse du Moscato, l'élégance de la gamme Pellegrino ou la fraîcheur du Prosecco Casa Defra, chaque bouteille ouverte est un voyage sensoriel de l'Italie vers le Cameroun.

## BIEN PLUS QU'UNE CAVE, UNE EXPÉRIENCE

Le Magistère, c'est aussi un art de vivre.
Dans nos cadres raffinés au décor inspiré des plus grands vignobles, nous cultivons la convivialité.
Nos soirées Karaoké et nos rendez-vous gastronomiques du dimanche autour du Taro et du Bouillon sont devenus des moments cultes pour les épicuriens de la nation.

## RENDEZ-VOUS À IN VINO DOUALA 2026 !

Le Magistère a l'honneur de vous inviter à son stand lors de cette édition exceptionnelle de IN VINO DOUALA.

- VENEZ DÉCOUVRIR NOS NOUVEAUTÉS
- ÉCHANGER AVEC NOS EXPERTS
- DÉGUSTER DES CRUS D'EXCEPTION

*"Le Magistère : Au goût de la vie, au cœur de votre passion."*




## RETROUVEZ-NOUS SUR NOTRE RÉSEAU

- CAVE LE MAGISTÈRE DE BÉPANDA : Axe lourd Bépanda maison blanche
- CAVE LE MAGISTÈRE DE BONAMOUSSADI : À côté de l'école publique de Bonamoussadi
- CAVE LE MAGISTÈRE DE COMBI : Avant le carrefour Combi face le supermarché Domino
- CAVE LE MAGISTÈRE DE PK10 : En face boulangerie SAKER Pk 10
- CAVE LE MAGISTÈRE DE FEU ROUGE BESSENGUÉ : À côté de Afriland First Bank feu rouge Bessengué
- CAVE LE MAGISTÈRE DE ESSOS-YAOUNDÉ : À côté du SUN CITY
- CAVE LE MAGISTÈRE DE BIYEM-ASSI : Située à l'entrée du lycée de Biyem-Assi
- LE MAGISTÈRE JOUVENCE-YAOUNDÉ : Situé au carrefour Jouvence, en face du Diplomate salle de fête
- CAVE LE MAGISTÈRE DE BAFOUSSAM : Située à Djimou ancien Nziko
- CAVE LE MAGISTÈRE DE LOUM : Située au carrefour Tombel à côté de la station BLESSING OIL

CONTACT & INFORMATIONS +237 678 246 695 / 637 330 116 www.produitsitalien.com