

SOURCE : VERTUMNE INTERNATIONAL & ASSOCIÉS – WINE & SPIRITS INTELLIGENCE SERVICES LTD

La reproduction totale ou partielle de tout ou partie du présent document est strictement interdite.
Contacter VERTUMNE International & Associés – 9 cours du Chapeau Rouge –
33 000 BORDEAUX

GUIDE PRATIQUE DE L'EXPORTATION DES VINS 2001

Réalisé par VERTUMNE International & Associés

VERTUMNE INTERNATIONAL & ASSOCIES

9 COURS DU CHAPEAU ROUGE

33000 BORDEAUX

TEL : 33(0)5 56 48 47 50

FAX : 33(0)5 56 48 47 59

WWW.vertumne.com

EMAIL : VERTUMNE@AOL.COM

VERTUMNE International & Associés est une société d'Etudes, de Formation et de Conseil spécialisée dans le secteur des **Vins et Spiritueux**.

Ses bureaux sont situés à **BORDEAUX**, France.

En France et à l'International, **VERTUMNE International & Associés** réalise ses missions pour le compte de **producteurs, négociants, fournisseurs de l'industrie viti-vinicole**, mais également pour diverses enseignes de la **Grande Distribution** pour lesquelles elle forme de nombreux Responsables Liquides.



Au travers de son service **ViniS^{cope}**, et son panel constitué de plus de 200 magasins et 4500 produits, **VERTUMNE International & Associés** est leader en France **en Optimisation du Linéaire Vins**.

D'autre part, **VERTUMNE International & Associés** est consultant dans les programmes de privatisation et de développement des secteurs et entreprises Viti-vinicoles menés par **la Banque Mondiale, la Banque Européenne de Restructuration et Développement, la FAO, la Banque Interaméricaine de Développement, l'Inter Finance Corp. en Europe de l'Est, Asie et Amérique du Sud**.

Enfin, **VERTUMNE International & Associés** intervient également pour le compte de nombreuses entreprises privées dans le cadre **d'Etudes de Marché et de Gestion de projets d'investissement** internationaux dans le secteur mondial des Vins et Spiritueux.

CE QUE VOUS TROUVEREZ DANS CE GUIDE

Ce Guide est destiné à aider tous les professionnels, viticulteurs ou négociants, qui souhaitent développer la stratégie de vente de leur production à l'exportation.

Résolument pratique, ce document constitue la source incontournable pour maîtriser tous les aspects de l'exportation depuis la mise au point des tarifs jusqu'aux critères de choix des marchés à prospecter, en passant par les formalités douanières à accomplir, les mesures à prendre pour éviter les impayés et les taxes à acquitter suivant le pays de destination.

Facile d'accès, comportant de nombreux schémas explicatifs, ce Guide présente également, pays par pays les circuits d'importation ainsi que les marges prises par les intermédiaires.

Réalisé par deux Consultants cumulant plus de trente ans de pratique professionnelle sur la plupart des marchés à l'exportation, le Guide Pratique de l'Exportation des Vins est un véritable outil pour développer sa stratégie commerciale et gagner du temps et de l'efficacité dans l'approche des marchés étrangers.

SOMMAIRE du GUIDE

INTRODUCTION : LES SPECIFICITES DE L'EXPORTATION DES VINS _____

CHAPITRE I – LA PREPARATION DE L'EXPORTATION _____ **page 15 -22**

- 1 – Les outils d'analyse et d'aide à la décision dont il faut disposer
- 2 – Comment établir son plan de développement à l'international
- 3 – Rationaliser et sélectionner ses efforts
- 4 – Les études de marché
- 5 – La recherche d'information sur les marchés
- 6 – Les informations pertinentes à posséder

CHAPITRE II – LE CONTEXTE INTERNATIONAL _____ **page 23 - 39**

- 1 – Les tendances et les évolutions du marché mondial
- 2 – Les chiffres clés pour mieux comprendre les enjeux internationaux
- 3 – Les tendances et modes dans le comportement du consommateur
- 4 – L'évolution du rôle des intermédiaires (importateurs, agents, distributeurs ...)
- 5 – Le positionnement des vins français et les principales tendances par appellation et par pays
- 6 – La situation concurrentielle des vins français et les conséquences sur le discours commercial

CHAPITRE III – LES PRINCIPAUX SYSTEMES D'IMPORTATION page 40 - 46

- 1 – La vente directe – champs d'action et avenir
- 2 – La vente directe par Internet – enjeux et perspectives
- 3 – La vente par importateur / distributeur
- 4 – La vente par agent commissionné
- 5 – La vente par agent et importateur

CHAPITRE IV – LE CADRE ADMINISTRATIF REGISSANT LES EXPORTATIONS page 47 - 61

- 1 – Savoir adapter son offre à l'international
- 2 – Comment organiser sa prospection et assurer le suivi clientèle
- 3 – Le fichier client
- 4 – Comment construire son tarif export
- 5 – Le prix export et le budget export

CHAPITRE V – LE CADRE JURIDIQUE REGISSANT LES EXPORTATIONS page 69 - 86

- 1 – Formalités du commerce Intra-communautaire
- 2 – Formalités douanières du commerce hors communautaire
- 3 – Le choix des INCOTERMS
- 4 – Le cadre juridique régissant les exportations de vins
- 5 – La rédaction du contrat de vente, de l'offre commerciale, de la facture pro-forma et des Conditions Générales de Ventes
- 6 – Le règlement des litiges dans l'exécution du contrat
- 7 – Les spécificités des contrats d'agence et d'importation

CHAPITRE VI – LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS page 87 - 91

- 1 – La couverture des risques de prospection
- 2 – La couverture des risques d'impayés
- 3 – Les instruments de paiement
- 4 – Le Crédit Documentaire
- 5 – La Remise documentaire
- 6 – L'affacturage

CONCLUSION

VERTUMNE INTERNATIONAL & ASSOCIES

Conseil, Etudes & Formation pour les entreprises du Vin et de l'Agro-alimentaire

9, cours du Chapeau Rouge

33 000 BORDEAUX

Tél : 33(0)5.56.48.47.50 – Fax : 33(0)5.56.48.47.59

BON DE COMMANDE

Vos coordonnées : (à compléter en lettres capitales)

Mr/Mme/Mlle (nom – prénom)	
Fonction	
Société	
Secteur d'activité	
Adresse	
Code Postal - Ville	
Tél.	
Fax.	
E-mail	
Adresse Internet	

Votre commande :

Titre du document	Prix Unitaire HT	N° de copie	Prix total
« GUIDE PRATIQUE DE L'EXPORTATION DES VINS »	2 500 FRF (381,12 Euro)		
Total H.T			
TVA 19,6 %			
Total T.T.C			

Votre règlement :

- Chèque bancaire, à l'ordre de VERTUMNE INTERNATIONAL & Associés
 Virement SWIFT à l'ordre de VERTUMNE INTERNATIONAL
B.P.S.O – Bordeaux Jean Jaurès :
Code Banque : 10907 – Code Guichet 00 001 - Compte n° 024 217 025 11 - Clé : 57

Fait à le2001

Signature et / ou cachet entreprise

N. B : le Guide vous sera adressé à réception de votre règlement