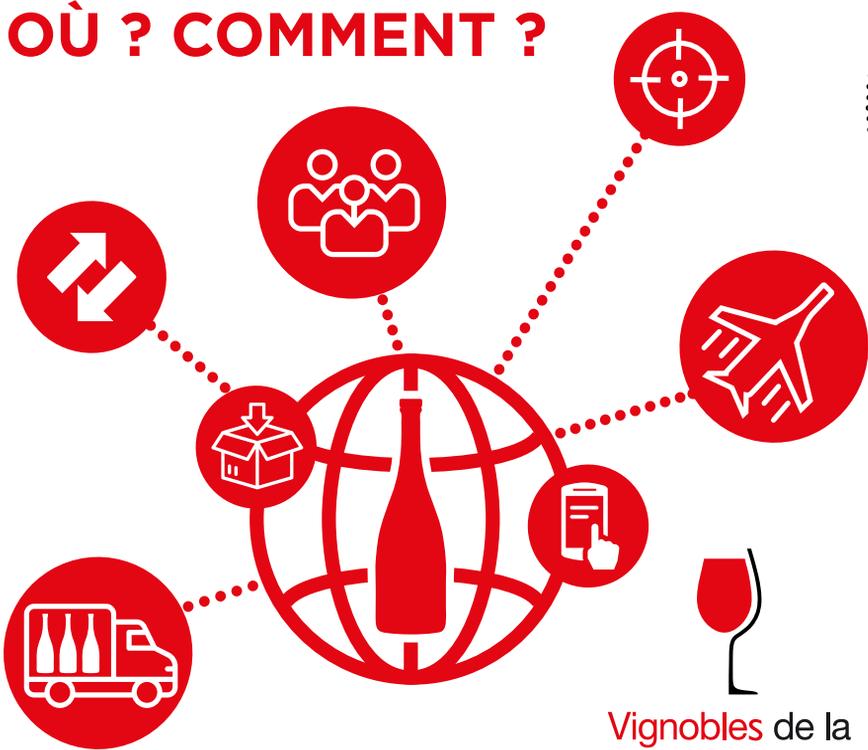




INTER RHÔNE

GUIDE EXPORT 2018

L'EXPORT
EN QUESTION :
POURQUOI ?
OÙ ? COMMENT ?



Vignobles de la
Vallée du Rhône

EXPORTER LES VINS AOC DE LA VALLÉE DU RHÔNE



POURQUOI EXPORTER ?

Evaluer sa capacité à l'export Page 3

- Etablir son auto-diagnostic Page 3
- Se former Page 3
- Bâtir sa stratégie export Page 4



OÙ ?

Définir les marchés cibles Page 5

- S'informer sur les marchés
- Prospector : construire et animer son réseau



COMMENT ?

Les outils de l'export Page 6

- Le financement Page 6
- Construire et protéger son offre Page 7
- Simulation de la construction du prix de vente Page 8-9
- Réussir son expédition Page 10-11

- Lexique glossaire Page 12-13
- Zoom sur... **Le marché US**  Page 14
- Contacts Page 15



POURQUOI EXPORTER ?

Evaluer sa capacité à l'export



→ SE FORMER

De quelles compétences ai-je besoin ?

→ ÉLABORER SON DIAGNOSTIC EXPORT

Quels atouts présentent mes vins ?

- Ma gamme de vins est-elle cohérente ? Quels en sont les atouts et les spécificités ?
- Mes vins ont-ils le niveau qualitatif demandé par les marchés visés ? Sont-ils adaptés au niveau de gamme visé ?
- Mes tarifs sont-ils adaptés à mes coûts de production et de commercialisation ?
- Mes tarifs sont-ils en phase avec les marchés visés et le positionnement de mon AOC ?

Quelles sont mes ressources ?

- **Production** : mes volumes sont-ils suffisants pour la taille du marché et/ou faire face à de nouvelles commandes ?
- **Ressources humaines** : sommes-nous (mes équipes et moi) formés et avons-nous le temps nécessaire pour la prospection export, la logistique, le relais commercial... ?
- **Financement** : quelle est ma capacité financière d'investissement supplémentaire (commercial, marketing...) dans ce projet 'Export' ? Ai-je la capacité financière d'attendre le retour sur investissements ?

IMPORTANT : les formations peuvent être financées pour tout ou partie par des fonds de formations (FAFSEA...)

Formation sur les démarches export

Réglementation et taxes, incoterms, formalités douanières, logistique, prospection à l'export, protection des marques et sites web, sécurisation des paiements

Formation sur le développement commercial et marketing à l'export

Construction d'un tarif export adapté, profil produit, prospection export (comment ? avec qui ?), entretien et dynamisation d'un marché export, organisation de l'entreprise pour se développer à l'export, présentation des principaux marchés et opportunités, financements

Formation à l'anglais commercial

Il est impératif de parler au moins anglais pour se développer à l'export

CONTACTS → Université de Suze la Rousse / CCI international / Club WTC export APEX / consultants privés

→ BÂTIR SA STRATÉGIE EXPORT

C'est décidé, vous vous lancez à l'international ?
Posez vous les bonnes questions et bâtissez votre stratégie export :



FORCES FAIBLESSES

- Identifier ses forces et faiblesses grâce au diagnostic export
- Fixer les axes d'amélioration et y remédier avant de se lancer à l'export (formation, accompagnement...)
- Identifier les ressources nécessaires et les marchés cibles

OBJECTIFS

- Se fixer des objectifs à court/moyen et long terme :
 - Volume exporté
 - Nombre de marchés touchés
 - Développement de la structure

PLAN D'ACTION

- Etablir un budget : Identifier les coûts (brochures, prospection, adaptation produit, expédition...)
- Planifier : Qui fait quoi ? A quelle échéance ? (salon, événement, etc...)
- Adapter son produit au marché cible (étiquettes, conditionnement, prix...)



OÙ EXPORTER ? Définir les marchés cibles

→ S'INFORMER SUR LES MARCHÉS

Avant de se lancer sur un marché, il est essentiel de dresser un état des lieux du marché du vin sur le(s) marché(s) visé(s) sur ce pays :

- D'un point de vue économique : place des vins sur ce marché, circuits de distribution, existence d'un monopole, habitudes de consommation, positionnement prix...
- D'un point de vue réglementaire : taxes spécifiques, règles d'étiquetage, droits de douanes...

CONTACTS → Interprofession Inter Rhône : Service économique / CCI International / Business France / Cabinets d'études privés / Service juridique et commercial du Syndicat Général des CDR / FEVS/UMVR / Banques / CCI International / Douanes / Coface

→ PROSPECTER : Construire et animer son réseau

PROSPECTION COLLECTIVE

- Salons
- Mini expositions
- Rencontres d'acheteurs

PROSPECTION INDIVIDUELLE

- Listings importateurs
- Rendez-vous B to B
- Appels d'offre, référencements, recherches de vins d'importateurs, d'acheteurs, de monopoles

CONTACTS → Interprofession Inter Rhône : Service Marketing et salons / CCI International / Business France / Sud de France export / Consultants privés



ANIMER SON RESEAU

- Plan de communication : définir son identité, son message, sa cible
- Supports de communication : Sites internet, réseaux sociaux, brochures, liste des prix (a minima en anglais)
- Dynamiser ses marchés : Promotions, opérations spéciales, prise de contact régulière avec son agent/importateur, déplacement sur le marché au moins une fois par an
- Actions communes : salons, voyage de presse, supports de communication institutionnelle

CONTACTS → Interprofession Inter Rhône - Service Marketing & Salons / Agences de communication / CCI International / Business France / Sud de France / Sopexa



COMMENT EXPORTER ? Les outils de l'export



INVESTIR DANS SA DÉMARCHE : Un investissement humain et financier

Des aides et financements existent pour soutenir l'investissement des entreprises qui se lancent à l'export. Cependant, la stratégie export ne sera pérenne que si elle est rentable, que les revenus sont sécurisés et que tous les coûts liés à l'export sont bien intégrés dans le prix de vente du vin.

→ TROUVER DES FINANCEMENTS

Financer l'investissement de départ : Rechercher des aides, crédits, subventions, assurances prospection

S'autofinancer : Intégrer dans sa tarification le coût de la démarche export

Sécuriser ses paiements : trouver une assurance-crédit, quels modes de règlement, se renseigner sur son acheteur et obtenir des garanties, repérer les escroqueries

CONTACTS → CER / Finances et conseil méditerranée / BPI / Coface / Régions / Banques / Aides européennes

→ RENFORCER SON ÉQUIPE

VIE : (volontaire International à l'Étranger) pour assurer une présence à l'étranger

Responsable commercial export/Agent commercial pour l'animation du réseau, la promotion des ventes

Administrateur des ventes à l'export pour le suivi des commandes

CONTACTS → Régions / IMED / CCI International

ADAPTER ET SÉCURISER SON OFFRE

→ CONSTRUIRE SON OFFRE COMMERCIALE

Comment se positionner sur le marché ?

Adopter le bon positionnement et vérifier la rentabilité de vos exportations. Le positionnement prix sur le marché dépendra également des frais de transport, de douanes et des marges des importateurs/distributeurs.

Positionnement de l'entreprise et du produit : volonté de vendre en entrée/milieu/haut de gamme ? Cohérence de l'entreprise (image, volumes...) et du produit (qualité, étiquette, prix...) avec la gamme visée ?

Construction du prix : coût/prix de revient/prix de vente

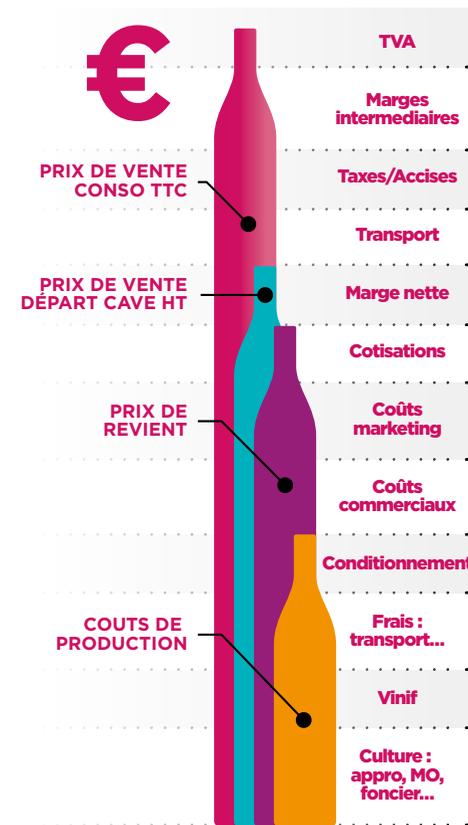
→ PROTÉGER SON IDENTITÉ

Quelle protection pour ma marque, mon site web, ma cuvée ?

Protéger et surveiller sa marque :

- **En France :** Déposer sa marque au niveau national est une étape préalable pour une protection à l'international. Une protection est valable 10 ans et peut être renouvelée. Il faut également surveiller sa marque
- **A l'étranger :** deux démarches à suivre selon les secteurs d'exportations : Europe ou Pays tiers

CONTACTS → **France :** INPI / Syndicat général des Côtes du Rhône / ODG / **A l'étranger :** OHMI (Office de l'harmonisation dans le marché intérieur : Europe) / OMPI (Organisation mondiale de la propriété intellectuelle).



Protéger sa cuvée : nom de cuvée déposé ou non ? nom de la cuvée ou du lieu-dit déjà utilisé en France ou à l'international ? Dispositifs anti-contrefaçon (timbres, hologramme, code bulle...) ?

Protéger son site internet (nom de domaine) : .vin, .fr, .com, .org, .net... : vérifier auprès de l'INPI si le nom n'a pas été déposé, passer par un intermédiaire pour faire un dépôt national (AFNIC) ou international (Inter-nic), penser à renouveler la protection de son nom de domaine tous les ans. L'extension .vin, permet aux professionnels du vin une mise en valeur de leur secteur et une meilleure visibilité lors de recherches web.

CONTACTS → ODG / DIRRECTE / juristes

→ SIMULATION DE LA CONSTRUCTION DU PRIX DE VENTE CONSOMMATEUR ? EXEMPLES DE PRIX TTC POUR UN PRIX DÉPART CAVE DE 1 €, 2 €, 5 €.

Pour accéder au calcul de la formation de prix sur d'autres marchés, contactez Dominique Toillon : dtoillon@inter-rhone.com



	Prix départ (en € HT)	Coût de transport moyen (en €/col, coût CIF)	Droits de douanes	Droits d'accises	Marge importateur (selon positionnement produit - Entrée/milieu/ Haut gamme)	Marge distributeur (selon positionnement produit - Entrée/milieu/ Haut gamme)	TVA	Prix final TTC* en équiv. Euros pour un prix départ de 1 €/bt	Prix final TTC* en équiv. Euros pour un prix départ de 2 €/bt	Prix final TTC* en équiv. Euros pour un prix départ de 5 €/bt
ALLEMAGNE	1 €	0,10 €	0 €	0 € Uniquement pour les vins effervescents (136 €/hl ou 51 €/hl si <6% alc.)	0,22 € 20% si prix départ <1,35 € ; 30% si <3 € ; 40% si <3,8 € ; 45% si <8,7 € ; 50% sinon		0,25 € 19%	1,57 €	3,25 €	8,80 €
BELGIQUE	1 €	0,08 €	0 €	0,56 € + 0,08 (taxe emballage, via pass) 4,9086 €/hl (Tranquille) + 1,89 €/hl (Ecotaxe)	0,52 € 30% si prix départ <2 € ; 40% si <7 € ; 50% sinon		0,47 € 21%	2,72 €	4,62 €	9,70 €
CANADA EX: QUEBEC	1 €	0,27 € ou 0,40 CAD	Moins de 13,7% alc. : 0,0187 CAD/L Soit 0,0096 €/bt De 13,7% à 14,9% alc. : 0,0468 CAD/L Soit 0,0230 €/bt	1,04 € (ou 1,52 CAD) Droits d'accises de 0,63 CAD/L + taxe spécifique Québec de 1,05 CAD/col	5,10 CAD ou 3,48 € 150% si prix départ <2,3 € ; 120% si <4,8 €, 110% sinon		0,90 € 14,98% ou 132 CAD	5,9 €	8,44 €	16,06 €
CHINE	1 €	0,15 € ou 1,08 CNY	0,16 € ou 1,18 CNY Moins de 2 L : 14%	0,13 € ou 0,96 CNY Consumer Tax : 10%	Marges opérateurs : 1,73 € ou 12,69 CNY Si prix départ <1,38 : marges de 120%, si 1,38 ≤ prix départ <3,46 : 160% ; si ≥3,46 : 240%		0,54 € 17%	3,70 €	8,19 €	25,67 €
DANEMARK	1 €	0,12 € ou 0,91 DKK	0 €	1,77 € ou 13,21 DKK Taxe : tranq : 6 à 15% alc. : 1161,00 DKK/hl + Taxe sur les bt neuves : 1,6 DKK/bt	Importateur + Détaillant 20-30-40% du prix HT Ex 20% : 0,58 € ou 4,31 DKK		0,87 € 25%	4,34 €	5,84 €	11,21 €
JAPON	1 €	0,15 €	0,78 € Tranquille (Bouteille) : 15% ou 125 JPY/litre	0,42 € Liquor Tax 67 JPY/litre	2,26 € (ou 271,20 JPY) 96% sur le prix avant marges		0,36 € 8%	4,99 €	7,10 €	13,45 €
ROYAUME-UNI	1 €	0,09 €	0 €	2,64 € Tranquille : (Entre 5,5 et 15% alc.) £288,65/hl	Importateur + Distributeur 30-40-50% du prix HT Ex 30%: 1,13 €		0,97 € 20%	5,83 €	7,95 €	13,92 €
SUEDE	1 €	0,16 €	0 €	2,08 € 2618,00 SEK/hl	0,49 € 15%	1,08 € 19% + 3,5 SEK	1,20 € 25%	6,00 €	7,71 €	12,84 €
SUISSE	1 €	0,05 €	0,24 € 0,34 CHF/litre (Tranquille) 91 CHF / 100kg brut (Effervescent)	0 €	0,51 € Importateur + Distributeur 40% du prix avant marges		0,15 € 8%	1,87 €	3,32 €	7,70 €
USA : NEW-YORK	1 €	0,25 €	0,05 € Taxe de port : 0,125% Ad Valorem + 6,3 cents / litre (bouteilles)	0,24 € 0,30 USD / gallon + Droits d'accises fédéraux : 0,21 USD / bouteille (Moins de 14% alc.) ou 0,31 USD / bouteille (14 à 21% alc.)	1,37 € 89% si prix départ <3 € 109% si 3,7 ≤ prix départ <7 : 130% si prix départ ≥7 €		0,24 € 8,49%	3,16 €	5,21 €	12,57 €

RÉUSSIR SA VENTE ET SON EXPÉDITION



→ CONSOLIDER SA RELATION COMMERCIALE

Contrats, conditions générales et particulières, livraison, paiement

Le contrat de vente est au cœur de l'activité commerciale. Dans le cadre d'opérations à l'international, il engage le vendeur et l'acheteur tout en précisant le cadre réglementaire de la transaction, pour concilier deux systèmes juridiques potentiellement différents.

→ IDENTIFIER ET RESPECTER LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

Quels sont les documents nécessaires, du pays de départ à celui d'arrivée ?

Distinguer les documents douaniers français

- DEB : Déclaration d'Echanges de Biens
- DAE : Document Administratif Electronique
- DAU : document administratif unique (souvent géré par le transitaire)

Identifier la réglementation et les documents commerciaux

- Certificats de conformité et d'analyse selon le marché
- Certificats d'origine selon le marché
- Facture Pro-Forma et facture définitive
- Liste de colisage
- Etiquetage : mentions obligatoires, contre-étiquettes, timbres fiscaux...

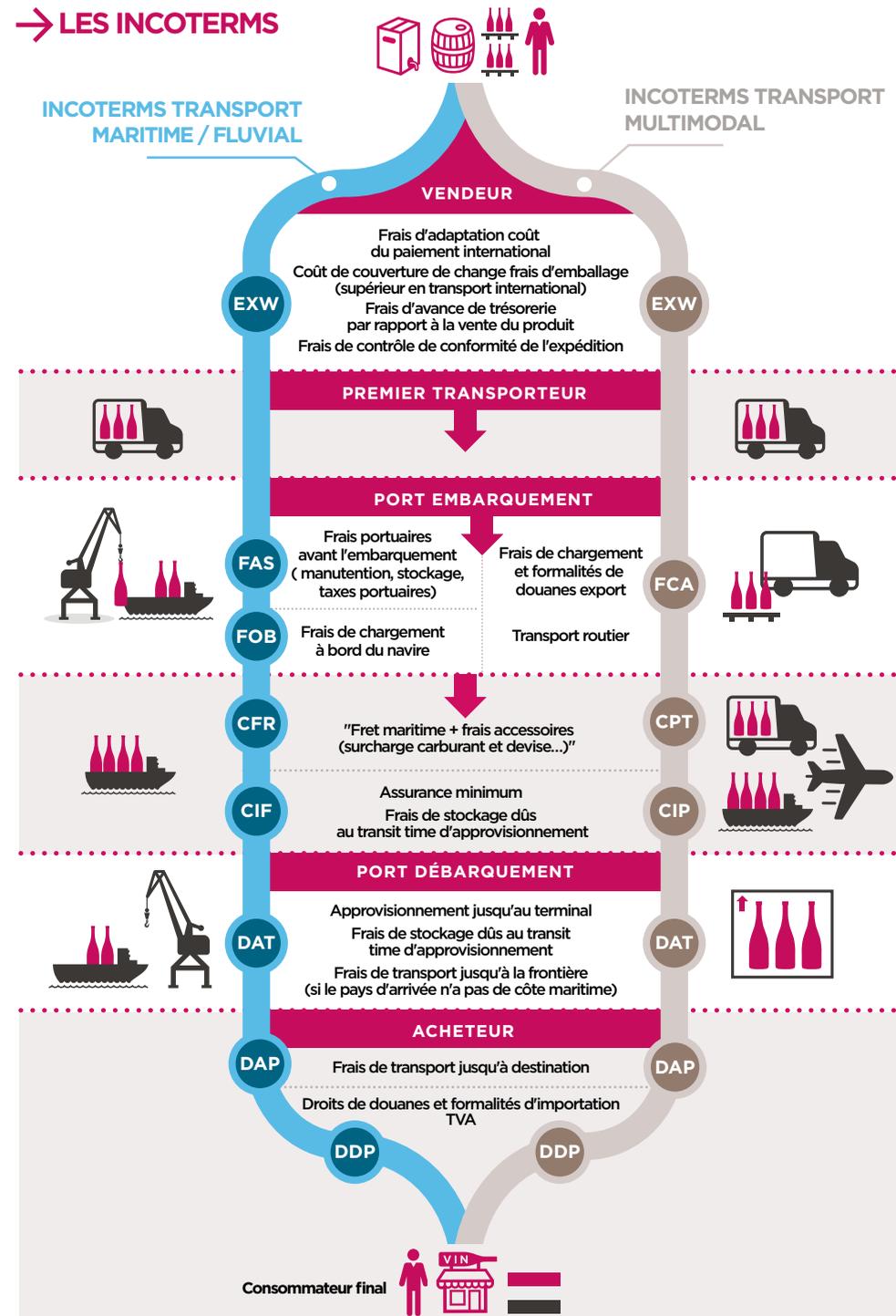
→ ORGANISER SON EXPÉDITION

Comment gérer la logistique et les incoterms ?

- Choix du mode de transport et du transporteur
- Gestion de la livraison et choix de la répartition des coûts nécessaires à l'acheminement de la marchandise et des risques du transport
- Emballage et marquage des expéditions

CONTACTS → CCI International / Business France / Chambres de commerce / Douanes / syndicats d'AOC / UMVR

→ LES INCOTERMS



→ LEXIQUE À L'INTERNATIONAL

Certificat d'origine / *certificate of origin* : document attestant de l'origine de la marchandise.

Certificat sanitaire / *sanitary certificate* : ce document atteste de la conformité des produits agroalimentaires expédiés à la réglementation du pays importateur.

Commissionnaire en douane / *customs agent* : prestataire de service à qui l'exportateur confie l'ensemble des opérations de dédouanement et de transport des marchandises. Il a une obligation de résultat.

Crédit d'impôt export / *export tax credit* : réduction d'impôt accordée à l'exportateur français, dans le cadre de ses dépenses de prospection et de promotion export, dès l'instant où il crée un emploi dédié à l'export.

Crédit documentaire / *documentary credit* : technique de paiement international où la banque de l'acheteur est engagée à payer la banque du vendeur contre la remise des documents commerciaux. Il existe plusieurs types de crédits documentaires. Le plus sécurisé est le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Déclaration d'échange de biens (DEB) / *Declarations of exchange of goods* : document à remplir mensuellement par les exportateurs qui réalisent des opérations intracommunautaires. Pour toute expédition de marchandises de l'Union européenne (UE) vers un autre pays de l'UE, obligation de déclaration dès le «premier euro facturé» (BtoB).

Déclaration d'exportation / *export declaration* : déclaration de douane réalisée pour tout envoi de marchandises en de-

hors du territoire douanier européen. Elle est souvent réalisée par le transitaire/transporteur pour le compte de l'exportateur.

Droits de douane / *customs duties* : ensemble des taxes douanières qui touchent les marchandises à leur entrée dans un pays étranger (hors Union européenne). Les droits peuvent être «ad valorem» (pourcentage calculé sur la valeur de la marchandise) ou appliqués selon le poids, le volume, le nombre.

EORI : *Economic Operator Registration and Identification*. En France, le numéro EORI est essentiellement utilisé dans les téléprocédures (déclarations électroniques) liées au dédouanement des marchandises. L'immatriculation EORI est obligatoire avant toute opération douanière dans un État membre. Aussi les opérateurs économiques n'ayant jamais accompli de formalités douanières doivent établir une demande d'octroi de numéro EORI en remplissant une demande d'immatriculation spécifique (document CERFA 13930*01, accessible sur le portail ministériel).

Expédition / *exportation* : Ces deux notions font référence à des échanges de biens mais se distinguent par leur destination : expédition pour l'union européenne, exportation pour les pays tiers. Réciproquement, on parlera d'introduction (union européenne) et d'importation (pays tiers).

Facture commerciale pro-forma / *Commercial Invoice Pro-Forma* : elle matérialise l'offre commerciale de l'exportateur (marchandise, livraison, prix, paiement) et doit comprendre un certain nombre de mentions obligatoires.

Facture Commerciale export / *Commercial Invoice* : elle matérialise l'accord conclu entre le vendeur et l'acheteur. C'est le document de référence pour toute la durée de la chaîne logistique Export.

Incoterms / *Incoterms* : contraction de «International Commercial Terms» ou «conditions commerciales internationales» : ils définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur dans les différentes étapes de la chaîne de transport d'une vente internationale. Dans la nouvelle version, Incoterm 2010, il existe 11 règles. Le choix de l'incoterm a une incidence directe sur le prix export.

Lettre de crédit / *Stand by letter of credit* : instrument de paiement assimilé à une garantie bancaire ; en cas de défaillance du client, l'exportateur obtient le paiement des marchandises uniquement sur présentation de la lettre de crédit stand by à la banque.

Liste de colisage / *Packing list* : ce document indispensable pour le transport reprend tous les détails physiques de l'expédition et sert à vérifier lors du passage en douane la conformité entre la marchandise expédiée et la facture.

Nomenclature douanière ou espèce tarifaire du produit / *Harmonized system code (HS Code)* : classification du produit. La nomenclature douanière décrit les produits exportés au moyen d'un code à 10 chiffres (les 6 premiers chiffres sont harmonisés au niveau mondial) Cette nomenclature permet de fixer les droits de douane applicables à chaque produit.

Importateur/distributeur / *distributor* : il achète votre marchandise et la revend pour son propre compte sur le marché

étranger. Ce professionnel gère lui-même les relations avec ses clients, sans vous rendre compte. Il assure souvent un stockage voire un SAV sur les produits vendus.

Pays tiers / *Non european countries* : ce sont tous les pays situés en dehors de l'Union européenne (ex : la Suisse...).

Prospect / *prospect* : un prospect est un client potentiel.

Remise documentaire / *documentary remittance* : technique de paiement en commerce international permettant à l'exportateur de recueillir par l'intermédiaire de sa banque le règlement de l'acheteur contre la remise des documents commerciaux et un ordre d'encaissement.

Transitaire / *forwarding agent* : prestataire de service à qui l'exportateur confie l'ensemble des opérations de dédouanement et de transport des marchandises. Il a une obligation de moyen.

Virement SWIFT : système de transaction financière très rapide et sécurisé entre les banques du réseau international.

ZOOM SUR... LES USA

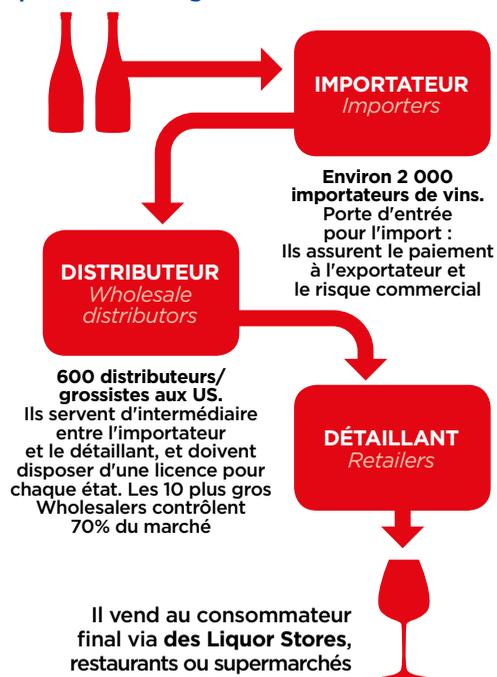


TTB : Tax and Trade Bureau, en fait Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, c'est l'agence fédérale qui délivre les licences d'importation, approuve les étiquettes, contrôle les importations et collecte les taxes d'accises fédérales.

FDA : Food and Drug Administration, est un service gouvernemental américain responsable du contrôle et de la réglementation des produits alimentaires et médicamenteux, avant leur commercialisation

La distribution aux Etats-unis

Le système des 3 tiers : 3 intermédiaires entre le producteur et le consommateur, prenant une marge d'environ 30% chacun.



Obligations réglementaires

Pour l'exportateur :

- disposer d'un numéro d'accise et d'un n°EORI en France
- s'enregistrer auprès de la FDA aux USA,
- être conforme aux réglementations sur l'étiquette (TTB - Etiquette et Government Warning)

Pour l'importateur :

vérifier qu'il dispose bien d'une licence d'importation de vins et spiritueux (et pour quels états) et un N° enregistrement FDA

Pour éviter une dépendance trop forte vis à vis d'un importateur, il est préférable de faire son enregistrement FDA via un prestataire tiers et bien vérifier les États où il peut importer et sa capacité de commercialisation avant de s'engager dans une exclusivité

Des niveaux de contrôles différents selon les États

- "Competitive model", ou États "ouverts". Le secteur privé gère la distribution et la vente au consommateur (33 États fonctionnent sous ce modèle)
- "Control model", ou États "fermés": Le Gouvernement gère la distribution ou la vente au consommateur (17 états fonctionnent sous ce modèle)

Positionnement des vins du Rhône aux USA



Le cœur de marché pour les AOC régionales de la Vallée du Rhône

Pour les Crus des Côtes du Rhône

De nombreuses études sont disponibles auprès du service économique d'Inter Rhône

Contactez Dominique Toillon :
dtoillon@inter-rhone.com

→ CONTACTS

INTER RHONE

- **Service économique :**
Marjorie Planchon
mplanchon@inter-rhone.com
- **Service salons :** Emilie Foubert
efoubert@inter-rhone.com
- **Service Marketing :**
Asie : Anais Richard
arichard@inter-rhone.com
Scandinavie : Rémi Maintenie
rmaintenie@inter-rhone.com
Belgique/Allemagne/Pays Bas :
Caroline Decatra
cdecatra@inter-rhone.com
UK/Irlande : Caroline Vigneron
cvigneron@inter-rhone.com
USA/Canada/Australie :
Sabine Pradella
spradella@inter-rhone.com
France : Jean Baptiste Delteil
jbdelteil@inter-rhone.com

FRANCE INTERNATIONALE

- www.france-international.fr
- **PACA :** Guichet Export PACA :
Hotline 0810 19 20 21
contact@guichetexportpaca.com
- **Auvergne Rhône Alpes :**
Guichet unique à l'international
international@auvergne.cci.fr
Florent BELLETESTE
Tél. +33 (0)4 72 11 43 34
f.belleteste@auvergne-rhone-alpes.cci.fr
- **Languedoc Roussillon Midi pyrénées :**
Franck EDELAAR
Tél. + 33 (0)5 61 33 57 16
Franck.edelaar@cr-mip.fr
www.export.midipyrenees.fr

CCI INTERNATIONALE :

- www.cci.fr/web/international
- **CCI International PACA :**
Stephanie Cornet Ferec
scornet@vaucluse.cci.fr
Tél. 04 90 14 10 15
- **CCI International Nîmes :**
Virginie Laroche
Tél. : 04 66 87 98 84
- **CCI International Drôme :**
Gabrièle Gachet
g.gachet@drome.cci.fr
Tél. 04 75 75 70 23
- **CCI International Ardèche :**
Franck Liotier
franck.liotier@ardeche.cci.fr
Tél. 04 75 69 27 22
- **CCI International Rhône :**
Bruno Masurel
masurel@lyon.cci.fr
Tél. 04 72 40 57 09

CHAMBRE D'AGRICULTURE :

- **Chambre d'agriculture du Vaucluse :**
Tél. 04 90 23 65 65
- **Chambre d'agriculture du Gard :**
Tél. 04 66 04 50 60
- **Chambre d'agriculture de la Drôme :**
Tél. 04 75 82 40 00
- **Chambre d'agriculture de l'Ardèche :**
Tél. 04 75 20 28 00
- **Chambre d'agriculture du Rhône :**
Tél. 04 78 19 61 10

ADMINISTRATION :

- **Infos douane service :**
Tél. 0811 20 44 44
- **La DIRRECTE PACA :**
Tél. 04 86 67 32 00
- **La DIRRECTE Occitanie :**
Tél. 04 66 38 55 55 (Gard)
- **La DIRRECTE Auvergne Rhône Alpes :**
Tél. 04 72 68 29 00

FORMATION :

- **Université du Vin de Suze la Rousse :** Géraldine Gossot
direction@universite-du-vin.com
- **Club WTC export APEX :**
Tél. 04 13 94 04 50
www.leclubwtc.com
- **Syndicat Général :**
Service juridique - Francine Tallaron
ftallaron@syndicat-cotesdurhone.com
Tél. 04 90 27 24 62
- **UMVR :** Aurore Lambert
alembert@umvr.fr
Tél. 04 90 27 24 80
- **FEVS :** www.netvs.org
Tél. 01 45 22 75 73
- **Consultants privés**

CONSULTANTS ÉTUDES - PROSPECTION :

Consultants privés

PÔLE DE COMPÉTITIVITÉ

- **Terralia :** Agroparc à AVIGNON
www.pole-terralia.com/fr
Tél. 04 32 40 37 60
- **Antenne Terralia Rhône Alpes :**
INeed Rovaltain TGV - VALENCE -
Tél. +33 (0)9 70 65 01 16
- **SALONS-PROSPECTION**
- **Business France :** Accueil Export
Entreprise - Tél. 0 810 817 817
www.programme-france-export.fr
- **Sud de France :**
www.suddefrance-developpement.com/fr

COÛTS DE PRODUCTION / PRIX DE REVIENT

- **Agence CER Méditerranée Vaucluse :**
Tél. 04 32 70 00 14
- **Agence CER France Gard :**
Tél. 04 66 04 97 00
- **Agence CER France Drôme :**
Tél. 04 75 78 11 11
- **Agence CER France Ardèche :**
Tél. 04 75 20 29 50
- **Agence CER France Rhône :**
Tél. 04 78 19 60 30

FINANCEMENT

BPI : Banque Publique d'Investissement - www.bpifrance.fr
Contact pour PACA :
Directeur Régional :
Jean-Marie Suquet
Tél. 04 91 17 44 00

• **France Agrimer Occitanie** - Tél. 04 67 07 81 00
PACA - Tél. 04 90 14 11 00
Auvergne Rhône Alpes
Tél. 04 72 84 99 10

• **Conseils Régionaux PACA** - Tél. 04 91 57 50 57
Auvergne Rhône Alpes
Tél. 04 26 73 40 00
Occitanie - Tél. 04 67 22 80 00
www.info-entrepriseslfr

Finances et Conseils Méditerranée :
www.financesmediterranee.com

• **VIE : IMED** - Tél. 04 91 91 47 72
www.imedfr.org

PROTECTION DE LA PROPRIÉTÉ

• **INPI :** Institut nationale de la propriété intellectuelle
Tél. 0 820 213 213 puis choix 4

• **Délégation Régionale INPI PACA :**
pacaouest@inpi.fr

• **Délégation Régionale INPI Languedoc-Roussillon :**
languedocroussillon@inpi.fr

• **Délégation Régionale INPI Rhône Alpes :**
rhonealpeslyon@inpi.fr

• **OHMI :** https://oami.europa.eu/ohimportal/fr/web/guest/apply-now

• **OMPI :** http://www.wipo.int/portal/fr/



INTER RHÔNE

**Pour toute information,
contacter le département économique**

Sébastien Lacroix
Dominique Toillon
Marjorie Planchon
mplanchon@inter-rhone.com
Tél. +33(0)4 90 27 24 00

Pour les caves et maisons de négoce
de la Vallée du Rhône, retrouvez toute
l'information sur le site
www.vins-rhone.com/espaceAdherents