

## COMMERCIALISATION DES VINS



### Exportation de vin français dans le monde : formalités douanières, droits d'accises, TVA sur les vins

#### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Définir le cadre réglementaire douanier et fiscal spécifique à l'exportation du vin.
- Identifier les statuts (entrepôt agréé pour les vins, opérateur économique agréé...), régimes et fiscalités applicables aux opérations viticoles pour assurer une conformité totale.
- Comprendre les droits d'accises du vin, taxes sur les vins et assurances dans le contexte de l'export du vin.
- Conduire une exportation de vins de manière exhaustive en fonction des Incoterms et des obligations réglementaires étrangères (étiquettes, contre-étiquettes...).
- Etablir les documents obligatoires d'accompagnement du vin : libellés de factures, DAE, DSA, preuves d'origine, certificats, documents de transport.

#### PUBLICS

Vignerons indépendants,  
Commercial export des vins, Achats,  
Logistique & Administration des  
Ventes, Services Comptables &  
Financiers.

#### PREREQUIS

Connaissances élémentaires dans les  
opérations douanières.

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Formation en e-learning sur une plateforme en ligne accessible 24/7,
- Classe virtuelle collective,
- Présentation avec alternance de supports interactifs,
- Cas pratiques avec retours d'expérience,
- Livret de formation.

#### FORMATEUR(S)

- Consultante-formatrice en commerce international et accises, elle accompagne les entreprises dans les opérations complexes telles que l'optimisation et les régimes particuliers, le statut OEA.

#### PROGRAMME

1. Comprendre le cadre réglementaire d'une exportation de vin français et contributions indirectes :
  - Expliquer le rôle et les compétences de l'administration des douanes.
  - Analyser l'impact de l'union douanière et du régime général des accises.
  - Déterminer le statut des opérateurs dans l'exportation de vin français dans le monde.
  - Évaluer la circulation des produits soumis aux droits d'accises du vin.
  - Énoncer les aspects fiscaux liés à la commercialisation des vins.
  - Mettre en œuvre les contrôles douaniers et les bonnes pratiques.
2. Mettre en pratique la réglementation lors d'une exportation de vin français :
  - Comprendre l'organisation des acteurs logistiques et leurs responsabilités : agents douaniers, transitaires, transporteurs, représentant fiscal.
  - Comprendre le fonctionnement de la TVA intracommunautaire sur le vin (TVA unique)
  - Choisir le bon Incoterms et connaître les incidences sur les droits d'accises, taxes et assurances.
  - Savoir compléter correctement les documents obligatoires d'accompagnement : DAE / DSA Vins,
  - Savoir établir les autres documents obligatoires pour les exportations de vin : factures, liste de colisage, preuves d'origines, certificats, bons de transport, etc.
  - Savoir vérifier la conformité des étiquettes et contre-étiquettes en fonction des pays où l'on exporte du vin français.
  - Appliquer les bonnes pratiques en matière de flux financier (virements, lettres de changes, CREDOC, escompte, etc.)












FORMATIONSVIN

# NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

- Vigneronne, responsable de l'exportation des vins avec 20 ans d'expérience.

DUREE DE LA FORMATION	9 h		<a href="#">Voir les sessions et tarifs</a> €
MODALITE PEDAGOGIQUE	 3 h de formation individuelle en autonomie	 2 x 3 h en classe virtuelle en groupe	
FINANCEMENT POSSIBLE	 => information sur le <a href="#">lien suivant</a>  => Prise en charge à hauteur de 270 € TTC, selon les modalités de financement de Vivea en vigueur.  => Nous contacter pour plus de renseignement 		
ACCESSIBILITE	L'accès à la formation est formalisé par la signature d'une convention de formation transmis sous format électronique. Cette prestation peut être conditionnée à la validation d'un financement par un organisme financeur et peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.		
SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Feuille d'émargement</li><li>✓ Evaluations théoriques et pratiques tout au long de la formation</li><li>✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client</li><li>✓ Obtention d'une attestation de fin de formation.</li></ul>		

Inscription

07 67 48 44 86 | [contact@ng-vin.fr](mailto:contact@ng-vin.fr)

