

VIGNERONS BIO  
NOUVELLE AQUITAINE



# Guide des aides à la commercialisation du vigneron Bio

Edition Décembre 2023

Avec le soutien financier



Union Européenne



RÉGION  
**Nouvelle-  
Aquitaine**

*La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe  
agissent ensemble pour votre territoire*

# EDITO



## Cécile Mallié Verdier

Vigneronne Bio à Camblanes-et-Meynac (33360)

Présidente de la Commission Economie de Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine

« Mes chers collègues,

Après une campagne viticole éprouvante et maintenant que les élevages ont débuté, nous avons tous en tête la commercialisation de nos vins Bio. Qui dit vente, dit démarchage, actions de communication, déplacements, envoi d'échantillons, salons, et beaucoup de temps. Tout ceci n'étant pas gratuit, la Commission économie a été questionnée vis-à-vis des subventions possibles pour les activités commerciales des vignerons Bio. Ce guide vous propose un recensement des aides disponibles auxquelles le vigneron Bio de Nouvelle-Aquitaine peut prétendre en fonction de ses objectifs stratégiques.

Dans un contexte difficile que l'on soit viticulteur Bio ou pas, Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine redouble d'efforts pour nous accompagner dans l'élaboration et la commercialisation de nos vins Bio.

Profitons-en ! »

## Table des matières

|          |  |           |
|----------|--|-----------|
| <b>1</b> | <b>Contexte et structure du guide</b>                        | <b>4</b>  |
| 1.1      | Un mille-feuille d'intervenants                              | 4         |
| 1.2      | Des dispositifs changeants                                   | 5         |
| 1.3      | Périmètre du guide   | 6         |
| 1.3.1    | Les dispositifs d'aides de la Région Nouvelle Aquitaine      | 6         |
| 1.3.2    | Schéma de synthèse des dispositifs recensés                  | 7         |
| <b>2</b> | <b>Les dispositifs d'aides sur vos investissements</b>       | <b>9</b>  |
| 2.1      | Investir sur votre caveau de vente et salles de dégustations | 9         |
| 2.2      | Investir dans l'œnotourisme                                  | 13        |
| 2.2.1    | Aide au conseil œnotouristique                               | 13        |
| 2.2.2    | Aide aux investissements œnotouristiques                     | 15        |
| <b>3</b> | <b>Développer ses marchés Export</b>                         | <b>17</b> |
| 3.1      | Promouvoir ses vins sur les marchés tiers, hors UE           | 17        |
| 3.2      | L'assurance Prospection « AP » de la BPI                     | 21        |
| 3.3      | L'Assurance Prospection Accompagnement « APA » de la BPI     | 23        |

|           |   |                  |
|-----------|---|------------------|
| <b>4</b>  | <b><u>Participer à des salons et concours .....</u></b>   | <b><u>26</u></b> |
| 4.1       | « 123 Export » Programme Régional Export PRE de TFE et l'AANA .....   | 26               |
| 4.2       | Les « Pavillons France » sur les grands salons internationaux à l'export .....  | 28               |
| 4.3       | Participer aux salons Wine Paris et Prowein pour les adhérents IVBD/IVSO .....  | 29               |
| 4.4       | L'Accompagnement Salons Export & Concours de l'IVBD .....   | 31               |
| <b>5</b>  | <b><u>Faire déguster et animer ses vins .....</u></b>   | <b><u>34</u></b> |
| 5.1       | « La Grande Tournée » du CIVB .....   | 34               |
| 5.2       | Proposez vos vins gratuitement à la dégustation dans de nombreux lieux stratégiques via le « Stock Outil » du CIVB.....       | 34               |
| 5.3       | Le dispositif « Périgord Attitude » de l'IVBD.....  | 34               |
| <b>6</b>  | <b><u>Nouer ou renforcer des relations commerciales à l'export .....</u></b>  | <b><u>36</u></b> |
| 6.1       | Les Tournées / Roadshow Export du CIVB .....  | 36               |
| 6.2       | L'opération « Export marché US » de l'IVBD .....  | 36               |
| 6.3       | « Les rencontres d'acheteurs » en France par Team France Export .....   | 37               |
| <b>7</b>  | <b><u>Augmenter la visibilité de vos vins à l'export et nouer des contacts avec des acheteurs .....</u></b>                   | <b><u>38</u></b> |
| 7.1       | Les « E-Vitrines » de la Team France Export .....   | 38               |
| 7.2       | Les mises en relations commerciales sur les Marketplace : partenariat avec Alibaba .....                                      | 38               |
| <b>8</b>  | <b><u>Se former au développement commercial de son entreprise .....</u></b>   | <b><u>40</u></b> |
| 8.1       | Se former grâce aux cotisations et fonds pour la formation professionnelle.....   | 40               |
| 8.1.1     | Former les salariés en collectif, avec OCAPIAT .....  | 40               |
| 8.1.2     | Être accompagné individuellement : « BOOST COMPETENCES » par OCAPIAT .....  | 41               |
| 8.1.3     | Se former collectivement et individuellement en tant que non-salarié, avec VIVEA....  | 42               |
| 8.2       | Se former sur l'export à travers « l'Academy de l'Export » de TFE et les webinaires « Réflexe Douanes » par les Douanes ..... | 43               |
| 8.3       | Profiter des formations spécifiques développées par votre interprofession .....   | 44               |
| 8.3.1     | L'Ecole du Vin du CIVB .....  | 44               |
| 8.3.2     | Etablir une démarche export avec le programme « Export My Wine » de l'IVBD .....  | 44               |
| <b>9</b>  | <b><u>Renforcer son équipe commerciale .....</u></b>  | <b><u>46</u></b> |
| 9.1       | Le dispositif « VIE QPV et formation courte » du plan « Osez L'Export ».....  | 46               |
| 9.2       | Le dispositif « VTE Export » du plan « Osez L'Export » .....  | 46               |
| <b>10</b> | <b><u>Etudier et renforcer ses connaissances « marchés » .....</u></b>  | <b><u>47</u></b> |
| <b>11</b> | <b><u>Les dispositifs qui ne sont plus actifs.....</u></b>  | <b><u>48</u></b> |
|           | <b><u>Conclusion .....</u></b>  | <b><u>49</u></b> |
|           | <b><u>Glossaire.....</u></b>  | <b><u>50</u></b> |

# 1 Contexte et structure du guide

---

Ce guide a pour objectif de recenser les acteurs et dispositifs d'aides pour les vignerons de Nouvelle-Aquitaine souhaitant développer leur commercialisation. Il vous permettra ainsi de raisonner votre stratégie en sachant quels dispositifs actionner selon vos objectifs.

Ce guide est publié par Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine, en collaboration avec Arthur Lassale, de WineOpteam (Contact: [arthur.lassale@wineopteam.com](mailto:arthur.lassale@wineopteam.com)).

**Vous avez connaissance de dispositifs non présentés ici ?  
N'hésitez pas à nous en faire part pour que nous mettions à jour le guide !**

Votre contact : [conomie@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr](mailto:conomie@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr)

## 1.1 Un mille-feuille d'intervenants

Les opérateurs financeurs d'aides à la commercialisation constituent un grand nombre d'interlocuteurs. Ainsi, les dispositifs peuvent être :

- Nationaux généralistes (ex « Osez l'Export »),
- Nationaux spécifiques « filière vins » (ex FranceAgriMer),
- Régionaux (généralistes ou spécifiques « filière vins », portés par la Région/AANA),
- Portés par des professionnels locaux de la « filière vins » (CIVB, IVBD...).

Les opérateurs consultés et dont les dispositifs sont résumés dans ce guide sont les suivants :

- a) **Ministères de l'Economie et des Finances / des Affaires étrangères** (pour le commerce extérieur)
- b) **France AgriMer (FAM)/DRAAF**, qui coordonne l'exécution de la Politique Agricole Commune pour la France
- c) Les Opérateurs de Compétences économiques regroupés au sein de « **Team France Export** » (**TFE**). Celui-ci regroupe :
  - Les **Chambres de Commerce et d'Industrie CCI** (compétence en préparation de la démarche export, formation/stratégie/développement commercial - AMONT)
  - La **Banque Publique d'Investissement BPI** (compétence en mise en œuvre des actions à l'export : salons, rencontres d'acheteurs – AVAL)
  - et **Business France BF** (compétence en sécurisation et garantie de projet, via des dispositifs de financements et d'assurances)
- d) Les **Opérateurs de Compétences (OCAPIAT) et Fonds d'aide à la Formation (VIVEA)**

En deca de ces niveaux 'nationaux', les dispositifs deviennent régionaux voire locaux, et diffèrent ainsi de ce que les autres régions voisines (Occitanie, Centre Val de Loire...) et interprofessions peuvent mettre en œuvre. Les vignerons limitrophes l'auront bien constaté ;

- e) Les collectivités territoriales : **Région Nouvelle Aquitaine et AANA**, Agence de l'Alimentation Nouvelle-Aquitaine.

- f) Les Interprofessions : **CIVB, IVBD, IVSO, BNIC/UGVC/SMC Cognac**
- g) Les Associations ou syndicats : **Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine**
- h) Les structures de conseil : **Chambre d'agriculture, consultants indépendants.**

Chacun de ces opérateurs met en œuvre des dispositifs qui diffèrent entre eux par :

- ✓ **Leurs critères d'éligibilité** : selon les géographies, types de sociétés, types de productions, tailles d'entreprise...
- ✓ **La typologie d'aide** : aide monétaire directe, indirecte, connaissances
- ✓ **Les mécanismes proposés** : prise en charge partielles/totales de frais, avance de trésorerie avec ou sans garantie, accompagnement à tarif encadré voire gratuit etc...
- ✓ **Les périodes d'application et la pérennité des dispositifs** : ceux découlant de la PAC s'inscrivent dans des programmations pluri-annuelles (avec une reconduction annuelle durant le cycle en cours), d'autres dispositifs sont plus discrétionnaires et potentiellement ponctuels/non reconduits.

Le guide recense donc, à un instant « t », les aides possibles à la commercialisation des vins Bio de Nouvelle-Aquitaine. Il conviendra de le maintenir à jour, afin de garantir un accès aux dispositifs actifs et aux contacts clés, via des liens vers les pages internet des opérateurs.

## 1.2 Des dispositifs changeants

**Beaucoup de dispositifs** auxquels les viticulteurs se réfèrent, parce qu'ils en ont bénéficié, en ont entendu parler par un collègue, via leur ODG, au travers de publications (Vitisphère, Union Girondine, FGVB...), sont en réalité **clôturés**.

Il y a 2 principales raisons à cette volatilité perçue :

1. **Les politiques publiques** évoluent au rythme des majorités qui les portent, suite aux différentes élections (législatives, régionales, européennes), et les dispositifs d'aides s'en trouvent impactés.
2. **La Covid-19** a déclenché la mise en place de **dispositifs de « crise »** depuis 2020 (Chèques Relance Export, 1ere participation à des salons, Chèques Numériques, Aides à WineParis/ProWein...), dont la plupart ont été arrêtés, ou dont la forme et les mécanismes ont depuis évolués. Le programme « Osez L'export » récemment présenté le 31/08/2023 vise par exemple à prendre le relai des « Chèques Relance Export » arrêtés depuis fin 2022).

Au niveau de la **Nouvelle-Aquitaine**, on observe :

- **Une tendance à la diminution du soutien des collectivités territoriales** (Région NA, AANA) à la filière viticole, dans sa **composante 'commerciale'** :
  - Il n'y a plus d'aide directe à la participation à des salons en France ;
  - Le dispositif régional « 360 Export », très complet, exclu la filière viticole considérée comme déjà très fortement exportatrice.
- **Une professionnalisation et une simplification des opérateurs 'étatiques'** pour soutenir le développement commercial à l'export des entreprises françaises, par la création en 2018 de

**Team France Export TFE**, qui regroupe les acteurs complémentaires sous une même offre de services.

- **Un renforcement des dispositifs de transformation/restructuration des entreprises viticoles** (via le programme de FAM sur l'aide à l'arrachage et à la reconversion, les aides à la distillation de crise).
- **Un renforcement de l'activité promotionnelle des appellations par les interprofessions** (tournées, roadshow, formations, participations à des salons/concours exports...), mais sans que celles-ci puissent légalement subventionner des activités commerciales directes des viticulteurs.

### 1.3 Périmètre du guide

Pour chaque dispositif, le périmètre d'activité éligible est rappelé, qu'il s'agisse d'entreprises de production et commercialisation, ou d'activités de négoce.

*Note* : les aides auxquelles pourraient avoir droit les caves coopératives ou les sociétés de conseils n'ont pas été étudiées ici.

Certains dispositifs portés par la région ou les interprofessions ne sont éligibles qu'aux entreprises du « territoire » (siège social établi en Nouvelle-Aquitaine) ou adhérentes à ces organismes.

Certains dispositifs excluent explicitement des secteurs d'activités, dont parfois les exploitations viticoles (pour rappel le code NAF des exploitations viticoles est 01.21.Z pour la Culture de la Vigne, et 11.02A ou 11.02B pour la Vinification), d'autres mentionnent des règles d'exclusions plus implicites que ce guide précise, lorsqu'elles ont été confirmées pendant les entretiens menés.

#### 1.3.1 Les dispositifs d'aides de la Région Nouvelle Aquitaine

L'ensemble des aides de la région a été revu, et les plus 'prometteuses' soumises pour éligibilité à des contacts de la Région NA, que ces aides soient explicitement orientées pour la filière Vins, ou que leur contenu permette d'envisager une aide ciblée sur un levier de commercialisation des vins.

La table ci-dessous reprend les aides identifiées et les réponses obtenues par la région quant à l'éligibilité de la viticulture à ces aides, et dans ce cas la possibilité d'accompagner un levier de commercialisation des vins.

| Dispositifs d'aides Région Nouvelle-Aquitaine                      | Éligibilité de la Viticulture   | Périmètre incluant de la "Commercialisation" |
|--|---|--|
| <b>Programme Régional Export "123 Export"</b>                      | OUI   | OUI  |
| « Activités des sites de visites, de loisirs et de pleine nature » | OUI   | OUI  |
| « Conseil pour l'activité de tourisme »                            | OUI   | OUI  |
| Dispositif de financements « Alter'NA »                            | OUI   | NON  |
| « Réorientation des exploitations viticoles »                      | OUI   | NON  |
| « PCAE - Protection des cultures contre le gel et la grêle »       | OUI   | NON  |
| « 360 Export »<br>(Pass Export, Cap International, Talent Export)  | NON : secteur déjà fortement exportateur<br>Note : "Talent Export" (VIE) inéligible depuis 2023 |  |

|  |  |   |
|--|--|---|
| « Appel à projets Tourisme de savoir-faire »   | NON : entreprises viticoles exclues  |   |
| « Conseil à l'économie circulaire »  | NON : entreprises viticoles exclues  |   |
| « Accompagnement Individuel aux Entreprises – AIE FORMATION »                                  | NON : dédié aux entreprises industrielles                                      |   |
| « Accompagner des entreprises fragilisées »  | NON : focus industries de plus de 20 salariés                                  |   |
| « Prêts Croissances Petites Entreprises »  | NON : exclusion des entreprises agricoles code NAF A.01 et A.02 et CA<750,000€ |   |
| « Conseil performance industrielle »   | OUI au cas par cas, si activité de transformation. Budget très limité          | OUI à priori - Conseil en stratégie de développement, commercialisation, système d'info |
| « Usine du futur »   | OUI au cas par cas, si activité de transformation. Budget très limité          | NON (axé production/management/SI)  |
| Aide à la commercialisation des vins de Nouvelle-Aquitaine sous certification environnementale | CLOTURE  | CLOTURE   |

### 1.3.2 Schéma de synthèse des dispositifs recensés

Le guide détaille les dispositifs **ACTIFS**, en renvoyant le viticulteur aux liens clés pour plus de détail. Pour chacun, il se présente sous la forme d'une fiche de synthèse qui reprend les caractéristiques clés du dispositif, plus ou moins complexe/structuré.

| Objectif   | Dispositif   | Financier                | Mécanisme                        | Critères          | Commercialisation |    |       |
|--|--|--------------------------|----------------------------------|-------------------|-------------------|----|-------|
|  |  |                          |                                  |                   | FR                | UE | ex UE |
| <b>Investir sur caveau de vente/ dégustation</b>   | « Aide aux investissements des entreprises vitivinicoles » | FAM                      | 30% max                          |                   |                   |    |       |
| <b>Investir en œnotourisme</b>   | « Aide au Conseil » Oenotourisme                           | Région NA                | 50% presta, max 30k€             |                   |                   |    |       |
|  | « AAP Activités des sites de visites »                     | Région NA                | 20% invest, max 500k€            |                   |                   |    |       |
| <b>Développer ses marchés Export</b>   | « Promotions des vins sur les marchés des pays tiers »     | FAM                      | 50% charges engagées             |                   |                   |    |       |
|  | « Assurance Prospection »                                  | TFE (BPI)                | Avance trésor+ garantie          |                   |                   |    |       |
| <b>Participer à des SALONS / Concours</b>  | Programme Régional Export PRE « 123 Export »               | Région AANA              | Tarif -50% salon+ accompagnement |                   |                   |    |       |
|  | « Pavillons France »                                       | TFE                      | Tarifs négociés+30% subv.        |                   |                   |    |       |
|  | «Participation salons WineParis/Prowein                    | IVBD+IVSO                | 50%, max 2000€                   | Adhérent Interpro |                   |    |       |
|  | « Accompagnement Export & Concours »                       | IVBD                     | 50%, max 2000€                   |                   |                   |    |       |
| <b>Faire déguster et animer ses vins</b>   | « La Grande Tournée »                                      | CIVB                     | Financement 100%                 | Adhérent retenu   |                   |    |       |
|  | Appel à échantillons « stock outils »                      | CIVB                     | Achat de vins pour dégust        | Adhérent retenu   |                   |    |       |
|  | « Périgord Attitude »                                      | IVBD                     | Financement 100%                 | Adhérent retenu   |                   |    |       |
| <b>Nouer ou renforcer des relations commerciales à l'export</b>                                | Roadshows  | CIVB<br>IVBD             | Financement 100%                 | Adhérent retenu   |                   |    |       |
|  | « Rencontres d'acheteurs » en France                       | TFE                      | 300€/rdv ciblé                   |                   |                   |    |       |
| <b>Augmenter la visibilité de vos vins à l'Export et nouer des contacts avec des acheteurs</b> | « E-Vitrine » Pavillon France                              | TFE                      | Gratuit                          |                   |                   |    |       |
|  | Marketplace « Alibaba.com »                                | TFE                      | 2250€/2 ans                      |                   |                   |    |       |
| <b>Se former au développement commercial</b>   | Formations Individuelles ou collectives                    | Ocapiat/Vivé a           | Financement 45% à 100%           | <50 employés      |                   |    |       |
|  | Formations de l' « Ecole du Vin » de Bordeaux              | CIVB                     | Gratuit                          |                   |                   |    |       |
|  | Formation « Export My Wine »                               | IVBD                     | 2j, 150€/participants            |                   |                   |    |       |
| <b>Renforcer son équipe commerce</b>   | « VTE » & « VIE de quartiers prioritaires»                 | TFE                      |                                  |                   |                   |    |       |
| <b>Etudier et renforcer ses connaissances marchés</b>  | Etudes de marchés, guides des pratiques                    | TFE, Interpro, VBNA, FAM |                                  |                   |                   |    |       |



## 2 Les dispositifs d'aides sur vos investissements

### 2.1 Investir sur votre caveau de vente et salles de dégustations

La fiche ci-dessous résume tout ce que vous devez savoir sur le dispositif porté par **France AgriMer**, avant d'aller plus loin dans la constitution de votre dossier. *Ces informations ne sont pas exhaustives.*

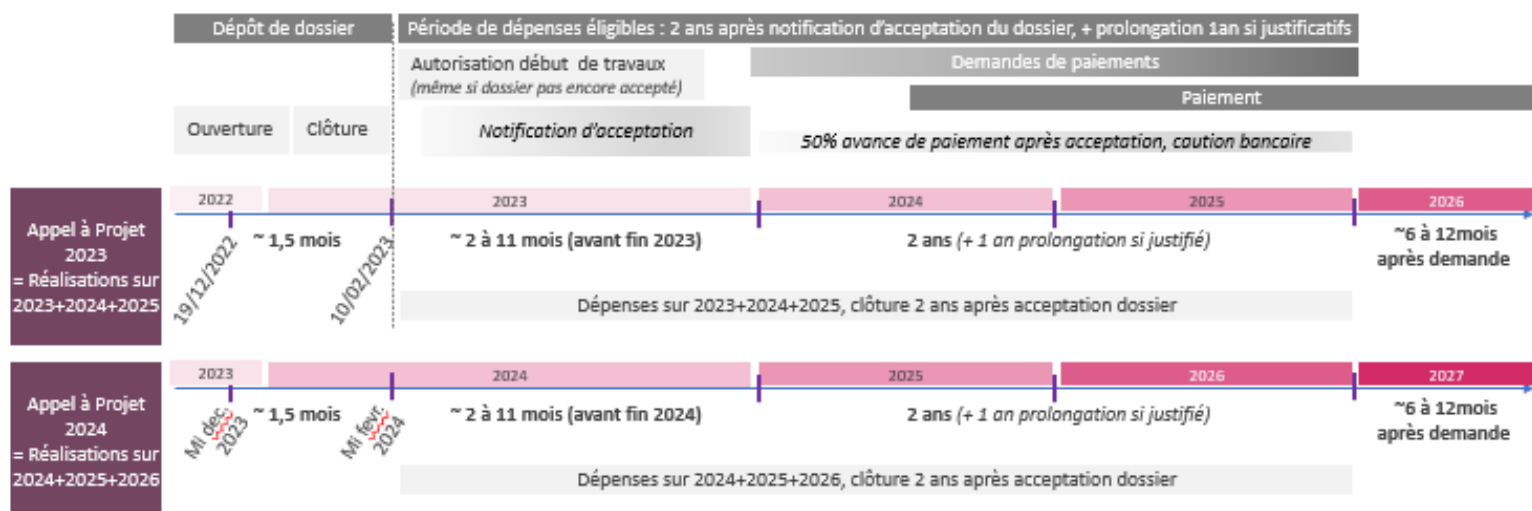
*La version complète et le mode d'emploi sont disponibles sur le lien proposé sur le site de France AgriMer*

| Votre Objectif   | Améliorer vos ventes directes à la propriété en investissant dans des installations de dégustations et ventes au caveau  |
|--|--|
| Type d'aide  | Aide financière Européenne directe   |
| Mécanisme  | Subvention sur investissements   |
| Nom du dispositif  | « <b>Investissements des entreprises du secteur vitivinicole</b> »   |
| Financier  | <b>France AgriMer</b> (aide au titre du <b>FEAGA</b> de la Politique Agricole Commune, UE)   |
| Objectifs du dispositif  | Renforcer les moyens de production et de commercialisation des viticulteurs notamment par la modernisation des capacités de traitement et des outils de vinification, une maîtrise accrue de la qualité, et une gestion efficace de la commercialisation, dont la vente directe au caveau.   |
| Composantes du mécanisme   | <b>Taux d'aide</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>30% pour PME</b> avec chiffre d'affaires &lt; 50 millions d'euros (ou bilan &lt; 43 millions d'euros) et &lt; 250 salariés</li> <li>- 15% pour ETI avec CA &lt; 200 millions d'euros ou &lt; 750 salariés</li> <li>- 7.5% pour Grandes Entreprises CA &gt; 200 millions d'euros ou &gt; de 750 salariés</li> </ul> <i>+5% bonus lorsque le demandeur justifie du critère de priorité « nouvel installé », « projet structurant » et pour les investissements environnementaux. Bonus non cumulables</i> |
| Description simplifiée   | Païement à posteriori d'une subvention de 30% (PME) de dépenses éligibles proratisées sur la base des factures de travaux réalisés durant la période d'activité du dispositif, avec une possible avance de trésorerie de maximum 50% de l'aide notifiée (soit maximum 15% des dépenses), sous réserve d'une garantie à hauteur de l'avance (chèque de banque, caution bancaire).   |
| Critères d'éligibilité et exclusion                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Toute entreprise vitivinicole individuelle ou sociétaire, quel que soit la forme juridique. Pour les exploitants à titre individuel (EI), l'agriculteur doit l'être à titre principal.</li> <li>- L'entreprise doit être à jour avec ses obligations déclaratives, et pas en difficulté financière (situations de cessation de paiement/redressement/liquidation judiciaires)</li> <li>- Pas de Chiffres d'Affaires ni effectifs min/max, mais un taux dégressif des PME aux grandes entreprises.</li> </ul>                  |
| Période de dépôt de dossier  | - Dossier 2024 prévu entre mi-décembre 2023 et mi-fév. 2024<br><i>(Dossiers 2023 clos : dépôts entre le 19/12/2022 et le 10/02/2023)</i>   |
| Période de réalisation des dépenses et de présentation des justificatifs | <b>2 ans après la notification d'acceptation du dossier</b> (+1 an de prolongation si justifiée par un retard de travaux, défaillance d'un partenaire etc...). Prolongation supplémentaire au cas par cas si dument justifiée.   |
| Récurrence possible du dispositif  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Oui</b>, programme sur un cycle de 5 ans (actuellement 2023-2027).</li> <li>- Prochain renouvellement annuel prévu fin 2023, pour une date limite de dépôt des dossiers autour du 10/02/2024</li> </ul>  |



|                      |  |
|----------------------|--|
| Avance possible      | - <b>Oui, 50%</b> du total de l'aide octroyée, dans la limite de la garantie fournie au dépôt du dossier par le viticulteur (caution bancaire/chèque de banque).   |
| Cumuls d'aides       | - Soumis au Minimis : <b>NON</b><br>- Les investissements ne peuvent faire l'objet que d' <b>un seul dossier d'aide FAM</b> (aide européenne FEAGA)<br>- Mais la <b>région et autres financeurs (MSA, Agence de l'eau...)</b> peuvent compléter l'aide à ces mêmes dépenses jusqu'à concurrence du taux d'aide maximum autorisée (40 % pour les PME, 20 % pour les ETI et 10 % pour les GE). Cette aide complémentaire doit être déclarée à FAM qui est garant de vérifier le respect des taux cumulés.  |
| Effort administratif | - <b>Elevé</b> : la gestion des dossiers demande une bonne compréhension du dispositif, et un suivi précis. Il peut être intéressant d'externaliser la gestion administrative si le dossier est complexe et/ou le viticulteur n'a pas le temps/l'envie d'y consacrer l'effort nécessaire<br>- Des partenaires comme la Chambre d'agriculture ou des consultants indépendants proposent la gestion administrative des dossiers de subvention, moyennant un forfait fixe (1,500 à 3,000€) ou un % (2 à 5%) de la subvention obtenue, ou un mix des 2.  |
| Conseils             | o <b>ANTICIPER</b> :<br>✓ <b>N'engager aucun travaux avant la finalisation du dossier</b> dans la télé-procédure.<br>✓ <b>Mettez en concurrence</b> les entreprises pour avoir plusieurs devis à votre dossier<br>✓ <b>Préparer votre projet et votre dossier bien en amont</b> : la fenêtre de dépôt des dossiers – et donc des pièces justificatives aux montants d'aides demandés – est très courte (1,5 mois) et nécessite de collecter plusieurs devis bien avant.<br>o <b>RAISONNER UN PROJET COMPLET</b> :<br>✓ un nouveau dossier ne peut pas être déposé tant que le précédent n'est pas clos (c'est-à-dire que la demande de paiement a été déposée). Bout à bout, un projet peut être 'ouvert' 3 à 4 ans (1 an d'instruction, 2 ans de réalisation + 1 année de prolongation), durée pendant laquelle le viticulteur ne peut pas déposer de nouveau dossier pour ce même dispositif à FAM. Il convient donc de bien raisonner son projet dès le départ du chai à la commercialisation, et les besoins d'investissements.<br>✓ Pour les dossiers « clé en main », veiller à estimer les dépenses au plus proche des réalisations et coûts qui seront réellement supportés et à détailler suffisamment les dépenses pour identifier l'éligibilité et les critères environnementaux.<br>o <b>REALISER UN PROJET QUI NE DEPEND PAS QUE DE LA SUBVENTION</b> : votre projet doit faire sens, même en l'absence de l'aide. Outre le fait que cette aide pourrait ne pas être accordée (en cas de défaut de pièces justificatives par exemple), le montant de l'aide peut également être in-fine inférieur aux taux nominaux annoncés (voir coefficient stabilisateur). Votre projet doit donc être viable même sans aide. |
| Contrôles            | o <b>FAM contrôle 100% des projets avant paiement</b> de l'aide, ce qui explique les délais de 6-12 mois entre la soumission de la demande de paiement et le paiement effectif   |
| Liens clés           | - <a href="https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Accompagner/Dispositifs-par-filiere/Organisation-commune-de-marche-et-aides-communautaires/OCM-vitivinicole/Investissements-dans-les-entreprises-viti-vinicoles/Programme-d-investissements-des-entreprises-vitivinicoles-Appel-a-projets-20232">https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Accompagner/Dispositifs-par-filiere/Organisation-commune-de-marche-et-aides-communautaires/OCM-vitivinicole/Investissements-dans-les-entreprises-viti-vinicoles/Programme-d-investissements-des-entreprises-vitivinicoles-Appel-a-projets-20232</a><br>- Hotline générale : 0173002500 / <a href="mailto:viti-investissement@franceagrimer.fr">viti-investissement@franceagrimer.fr</a><br>- Contact NA :0535314020 ; <a href="mailto:investissement-ALPC-bordeaux@franceagrimer.fr">investissement-ALPC-bordeaux@franceagrimer.fr</a>   |

Le calendrier du dispositif est résumé dans le schéma ci-dessous.



## 2.2 Investir dans l'œnotourisme

2 dispositifs 'structurels' d'aides sont proposés par la **Région Nouvelle-Aquitaine**, qui peuvent être sollicités pour développer une activité œnotouristique.

L'un permet de **réaliser une étude de faisabilité de projet** (Aide au conseil, à hauteur de 50% de 30k€ maximum), l'autre aide les **investissements consécutifs** pour mettre un œuvre une offre d'accueil et de visites, à hauteur de 20% de maximum 500k€.

Ces 2 dispositifs sont **complémentaires de l'aide France AgriMer** sur les investissements, qui ne couvre pas cette partie œnotouristique.

### 2.2.1 Aide au conseil œnotouristique

| Votre Objectif   | Evaluer les potentialités d'une activité œnotouristique à la propriété   |
|--|--|
| Type d'aide  | Accompagnement et ressources subventionnées  |
| Mécanisme  | Conseil & accompagnement   |
| Nom du dispositif  | <b>« Aide à l'émergence et à la faisabilité des projet touristiques - Aide au conseil »</b>  |
| Financier  | <b>Région Nouvelle-Aquitaine</b>   |
| Objectifs du dispositif  | Cette aide vise à accompagner l'expertise préalable à la création, au développement ou à la transmission d'activités touristiques. Il s'agit de soutenir les projets d'aide au conseil, d'études préalables et d'aide à l'émergence et à la faisabilité des projets  |
| Composantes du mécanisme   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Minimum de travaux retenus : 2000€ HT</b></li> <li>- <b>Plafond de travaux retenus : 30 000€ HT.</b></li> <li>- <b>Taux d'aide max possible 50%.</b></li> </ul>  |
| Description simplifiée   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paiement a posteriori d'une subvention de 50% de dépenses éligibles sur la base des factures des études réalisées.</li> <li>- Ce dispositif subventionne les études de faisabilité d'un projet œnotouristique, hors hébergement.</li> <li>- <b>Il peut précéder le dispositif d'aide aux investissements porté également par la direction Tourisme de la région NA</b> (Création, diversification et modernisation des sites de visites et des activités de loisirs ») - cf. fiche dédiée.</li> </ul> |
| Critères d'éligibilité et exclusion                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cibles : TPE, PME : propriétés viticoles indépendantes, coopératives, négociants.</li> <li>- Les entreprises rattachées à des groupes ne sont éligibles que si les indicateurs économiques du groupe le rattachent aux PME (CA&lt;50 M€, et – de 250 personnes salariés)</li> </ul>   |
| Période de dépôt de dossier  | En continu (mais les crédits étant gérés sur l'année civile, il est plus prudent de soumettre son dossier en début d'année civile qu'en fin)   |
| Période de réalisation des dépenses et de présentation des justificatifs | <b>Sur 1 exercice fiscal</b>   |
| Récurrence possible du dispositif  | <b>Oui</b> , programme récurrent qui devrait être reconduit au moins jusqu'à fin 2024.   |
| Cumuls d'aides   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soumis au Minimis : <b>Oui</b></li> <li>Les investissements soumis à cette aide régionale peuvent faire l'objet <b>d'un dossier d'aide FAM</b> (aide européenne FEAGA), mais qui doit couvrir des investissements différents (caveau de vente, salle de dégustation...).</li> </ul>   |

|   |  |
|---|--|
| Zones de commercialisation              | Aide indirecte sur la vente à la propriété via l'activité oenotouristique qu'elle permet de développer.  |
| Dépenses                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Eligibles :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Frais d'étude de faisabilité</li> <li>▪ Frais d'étude de marché</li> <li>▪ Frais d'étude économique</li> <li>▪ Frais d'étude juridique</li> <li>▪ Frais d'étude de définition d'organisation ou de gouvernance</li> <li>▪ Frais d'étude de conception architecturale</li> <li>▪ Frais d'étude spéciale ou de positionnement d'un équipement</li> </ul> </li> </ul> <p>Minimum de <b>2000€ de dépenses</b> éligibles par dossier</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Non Eligibles :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Frais d'étude d'impact</li> <li>▪ Frais d'étude environnementale</li> <li>▪ Frais d'étude d'installations classées</li> <li>▪ Frais d'étude d'urbanisme</li> <li>▪ Frais d'étude d'inventaire</li> <li>▪ Frais d'étude sans lien avec les investissements pouvant être accompagnés par la suite</li> </ul> </li> </ul> |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <u>Instruction et validation du dossier</u> (simple courrier descriptif du projet, avec devis non signé, et avant le début de la mission conseil) : validation par une commission permanente sous environ 2 à 3 mois après dépôt complet</li> <li>- <u>Païement</u> : sur présentation des facturées payées et preuves de travaux réalisés : sous 2 à 6 mois entre soumission des factures et remboursement effectif</li> </ul>   |
| Acompte possible                        | - <b>Non</b>   |
| Effort administratif                    | - <b>Réduit</b> : le dossier (papier) est simple (courrier + devis détaillé) et les critères d'instruction d'éligibilité limités. Il ne devrait pas nécessiter le recours à un ressource (consultant) extérieur pour la gestion administrative.  |
| Conseils                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Contactez la région (M.Beaussoubre) dès la genèse de votre réflexion</b> : lors d'une visite sur site, il pourra vous aiguiller sur les axes pertinents à envisager (pour orienter les axes de travail par le conseil). Cela facilitera aussi l'instruction et l'acceptation de votre dossier par la suite.</li> <li>○ <b>C'est une aide régionale : faites toutes vos autres demandes d'aides la même année</b>, au risque de se voir refuser les demandes suivantes pendant 2-3 ans (principe officieux de rotation des bénéficiaires appliqué par la Région).</li> </ul>  |
| Contrôles                               | ○ N/A  |
| Liens clés                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/aide-lemergence-et-la-faisabilite-des-projet-touristiques-aide-au-conseil">https://les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/aide-lemergence-et-la-faisabilite-des-projet-touristiques-aide-au-conseil</a></li> <li>- Contact Région : <b>Mr Laurent Beaussoubre</b>, Chargé de Mission, Direction Tourisme, Site de Bordeaux, 05 57 57 82 96 / 06 13 02 11 45 <a href="mailto:laurent.beaussoubre@nouvelle-aquitaine.fr">laurent.beaussoubre@nouvelle-aquitaine.fr</a> ; <a href="mailto:tourisme@nouvelle-aquitaine.fr">tourisme@nouvelle-aquitaine.fr</a></li> </ul>  |

## 2.2.2 Aide aux investissements œnotouristiques

| Votre Objectif  | Investir dans des installations œnotouristiques à la propriété  |
|---|---|
| Type d'aide   | Aide financière directe   |
| Mécanisme   | Subvention sur investissements  |
| Nom du dispositif   | <b>Création, diversification et modernisation des sites de visites et des activités de loisirs</b>  |
| Financeur   | <b>Région Nouvelle-Aquitaine</b>  |
| Objectifs du dispositif   | Permettre aux entreprises de développer une offre d'accueil et de visites sur site, pour dynamiser l'attrait touristique de la région.  |
| Composantes du mécanisme  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sont aidés <b>les investissements (travaux et équipements)</b> mis en œuvre pour recevoir le public et concevoir le parcours visiteur dans les bâtiments, mais aussi sur les extérieurs.</li> <li>- Les réalisations peuvent se faire sur 1, 2, voir 3 exercices budgétaires</li> <li>- <b>Minimum de travaux retenus : 50 000€ HT, plafond de travaux retenus : 500 000€ HT.</b></li> <li>- <b>Taux d'aide max possible 20%</b>. La dimension durable et accessibilité du projet sont des critères de niveau d'aide.</li> </ul>   |
| Description simplifiée  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paiement à posteriori d'une subvention de 20% de dépenses éligibles sur la base des factures de travaux réalisés, avec une possible avance de trésorerie de maximum 50% de l'aide sollicitée (soit maximum 10% des dépenses), sous réserve d'une caution en garantie à hauteur de l'avance.</li> <li>- Ce dispositif subventionne les investissements pour l'accueil du public, la mise en œuvre de parcours de visites (payant ou gratuit), la scénographie des installations. Il ne subventionne aucun investissement pour la vente directe de produit (qui lui est couvert par l'aide aux investissements des entreprises viti-vinicoles de FAM), même si l'œnotourisme permet de faire venir des visiteurs qui peuvent être ensuite acheteur. Il ne subventionne pas d'investissement pour l'hébergement de visiteurs.</li> <li>- <b>Un dispositif d'aide distinct existe pour l'étude préalable de faisabilité</b> du projet (Aide à l'émergence et à la faisabilité des projets touristiques - <b>Aide au Conseil</b> »). Plafond 30k€ aidé à maximum 50% - cf. fiche dédiée.</li> </ul> |
| Critères d'éligibilité et exclusion                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cibles : TPE, PME : propriétés viticoles indépendantes, coopératives, négociants.</li> <li>- Les entreprises rattachées à des groupes ne sont éligibles que si les indicateurs économiques du groupe le rattachent aux PME (CA &lt; 50 M€, et – de 250 personnes salariés)</li> </ul>  |
| Période de dépôt de dossier   | En continu (mais les crédits étant gérés sur l'année civile, il est plus prudent de soumettre son dossier en début d'année civile qu'en fin)  |
| Période de réalisation des dépenses et présentation des justificatifs | <b>Sur 1 à 3 exercices fiscaux maximum</b>  |
| Récurrence possible du dispositif                                     | <b>Oui</b> , programme récurrent qui devrait être reconduit au moins jusqu'à fin 2024.  |
| Cumuls d'aides  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soumis au Minimis : <b>Oui</b></li> <li>- Les investissements soumis à cette aide régionale peuvent faire l'objet <b>d'un dossier d'aide FAM</b> (aide européenne FEAGA), mais qui doit couvrir des investissements différents (caveau de vente, salle de dégustation...).</li> </ul>  |
| Zones de commercialisation  | - Aide indirecte sur la vente à la propriété via l'activité œnotouristique qu'elle permet de développer.  |
| Dépenses  | - <b>Éligibles :</b>  |

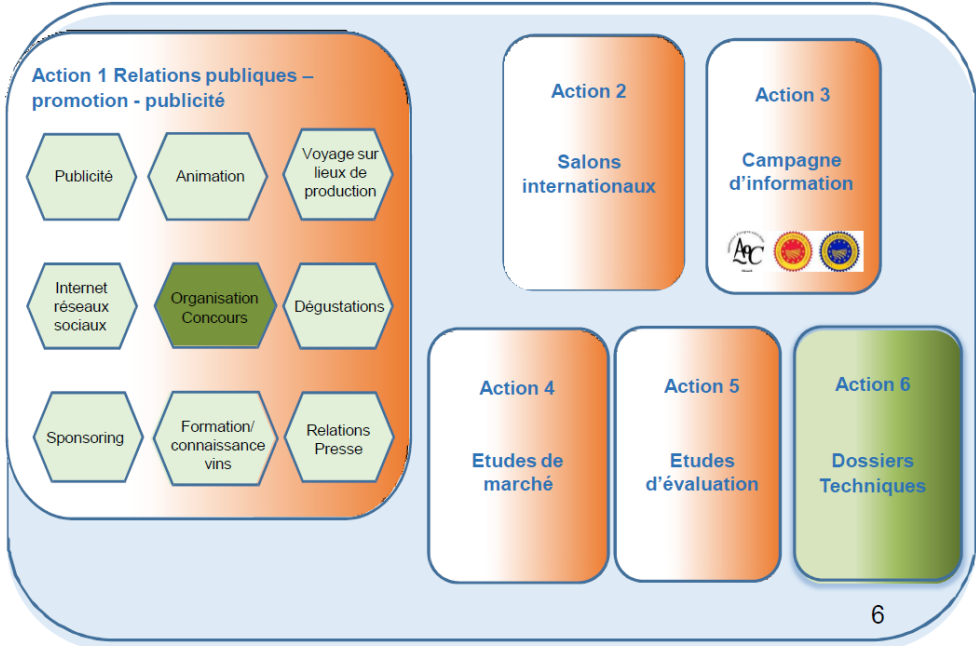
|   |   |
|---|---|
|   | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Travaux de gros œuvre (huisseries, planchers, isolation par l'extérieur, isolation de toiture) et de second œuvre</li> <li>▪ Travaux d'optimisation énergétique</li> <li>▪ Equipements d'accueil liés au déploiement de l'activité : outils d'interprétation, aménagements d'accessibilité, aménagements ludiques et pédagogiques, aménagements paysagers</li> <li>▪ Prestations extérieures de conseil</li> </ul> <p><b>Minimum de 50,000€ de dépenses éligibles par dossier</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Non Eligibles :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hébergements (chambre d'hôte, gites...)</li> <li>▪ Investissement à vocation de vente directe à la propriété : l'espace dégustation-vente (commercialisation),</li> <li>▪ Dépenses de communication</li> <li>▪ Ingénierie interne</li> <li>▪ Matériel (canoés, etc.)</li> <li>▪ Activités de jeux de hasard, d'argent, loisirs motorisés</li> </ul> </li> <li>- <b>Appréciées au cas par cas :</b> Logiciels de gestion de l'activité visites type CRM, s'il ne s'agit pas d'un logiciel de gestion des ventes de vins mais bien d'une solution complémentaire orientée œnotourisme (type solution « GDO »). Si ce CRM est déjà prévu dans un dossier FAM, il ne pourra pas être inclus par la Région.</li> </ul> |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Instruction et validation du dossier</b> (inclus prévisionnel et devis non signés) : validation par une commission permanente sous environ 2 à 3 mois après dépôt complet</li> <li>- <b>Paiement</b> : sur présentation des facturées payées et preuves de travaux réalisés : sous 2 à 6 mois entre soumission des factures et remboursement effectif</li> </ul>  |
| Acompte possible                        | <b>Oui, 50%</b> du total de l'aide octroyée, dans la limite de la garantie fournie au dépôt du dossier par le viticulteur (caution bancaire).   |
| Effort administratif                    | - Moyen : le dossier (papier) n'est pas très complexe (comparé à la plateforme FAM) et les critères d'instruction d'éligibilité limités. Il ne devrait pas nécessiter le recours à un ressource (consultant) extérieur pour la gestion administrative.  |
| Conseils                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>Contactez la Région dès la genèse de votre réflexion</b> : lors d'une visite sur site, il pourra vous aiguiller sur les axes pertinents à envisager (à conforter par un conseil et l'étude de faisabilité par exemple), et clarifier les dépenses éligibles ou non selon l'axe de votre projet. Cela facilitera aussi l'instruction et l'acceptation de votre dossier par la suite.</li> <li>○ <b>C'est une aide régionale : faites toutes vos autres demandes d'aides la même année</b>, au risque de se voir refuser les demandes suivantes pendant 2-3 ans (principe officiel de rotation des bénéficiaires appliqué par la Région).</li> </ul>  |
| Contrôles                               | ○ La Région peut venir contrôler sur site la réalité des investissements réalisés, en sus des pièces justificatives demandées.  |
| Liens clés                              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/creation-diversification-et-modernisation-des-sites-de-visites-et-des-activites-de-loisirs">https://les-aides.nouvelle-aquitaine.fr/economie-et-emploi/creation-diversification-et-modernisation-des-sites-de-visites-et-des-activites-de-loisirs</a></li> <li>- Contact Région : <a href="mailto:tourisme@nouvelle-aquitaine.fr">tourisme@nouvelle-aquitaine.fr</a></li> </ul>  |



### 3 Développer ses marchés Export

#### 3.1 Promouvoir ses vins sur les marchés tiers, hors UE

| Votre Objectif                      | Développer la visibilité et la distribution de vos vins sur le grand export (hors UE)   |
|-------------------------------------|---|
| Type d'aide                         | Aide financière directe   |
| Mécanisme                           | Subvention sur dépenses   |
| Nom du dispositif                   | « <b>Promotion des vins sur les pays tiers</b> » (=hors UE : grand export)  |
| Financier                           | <b>France AgriMer</b> (aide au titre du FEAGA de la Politique Agricole Commune, UE)   |
| Objectifs du dispositif             | <p>Les aides à la promotion dans les pays tiers (= hors UE) ont pour objectif général de concourir à <b>améliorer la compétitivité des vins AOP, IGP ou avec mention de cépage</b> ainsi qu'à <b>ouvrir, diversifier ou consolider les marchés exports</b> et au <b>développement de leur image de qualité et de notoriété</b>.</p> <p>Objectifs opérationnels de <b>développement d'actions</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de relations publiques et relations presse,</li> <li>- de promotion,</li> <li>- de publicité,</li> <li>- de participation à des manifestations internationales et à des salons professionnels par des opérateurs français à l'international, en dehors de l'Union européenne,</li> <li>- d'acquisition d'informations économiques, techniques et de marketing sur ces marchés export</li> </ul>   |
| Composantes du mécanisme            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Taux d'aide : 50% du budget du programme</b></li> <li>- <b>Minimum 10 000 euros de dépenses /pays</b> en demande d'aide</li> <li>- <b>Il n'y a pas de plafond.</b> Mais le <b>taux de 50% peut être revu à la baisse</b> en fonction de l'enveloppe disponible (80 millions € pour AAP2023) et des critères de priorités (cf. article 5.7.2 de l'AAP2023). Il s'agit d'un mécanisme de coefficient stabilisateur.</li> <li>- <b>Modifications de projet</b> : autorisées sans seuil budgétaire dans la limite de présentation d'événements de promotion prévus par la décision (pays, actions, événements). Les ajouts de pays sont motivés dans le portail, lors du dépôt de la demande de paiement.</li> </ul>  |
| Description simplifiée              | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Paiement à posteriori d'une subvention de 50% de dépenses éligibles sur la base des factures de justificatifs de dépenses réalisés durant la période d'activité du dispositif, avec une possible avance de trésorerie de maximum 60% de l'aide sollicitée (soit maximum 30% des dépenses), sous réserve d'une caution en garantie à hauteur de l'avance.</li> </ul>  |
| Critères d'éligibilité et exclusion | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>QUI</b> : pour Entreprises privées (producteurs, coopératives, négociants), Associations, GIE, organisations de producteurs</li> <li>- <b>PRODUCTIONS</b> : AOP, IGP, VSIG avec Indication de cépage</li> <li>- <b>ZONES</b> : actions conduites dans des pays tiers (hors UE), ou groupes de pays tiers (selon une liste préétablie)</li> <li>- <i>Nb : Monaco, Andorre et Lichtenstein sont des pays tiers éligibles au dispositif</i></li> <li>- <b>DUREE des programmes (règles à partir de l'AAP 2023)</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>o Ouvrir ou diversifier de nouveaux débouchés : pas de durée maximale</li> <li>o Consolider des marchés existants : évènements limités à 3 appels à projets (=3 ans)</li> </ul> </li> <li>- L'entreprise doit être à jour avec ses obligations déclaratives, et pas en difficulté financière (situations de cessation de paiement/redressement/liquidation judiciaire)</li> <li>- Pas de Chiffres d'Affaires ni effectifs min/max, et taux de prise en charge identique quelle que soit la taille de l'entreprise demandeur.</li> </ul> <p><b>EXCLUSIONS :</b></p> |

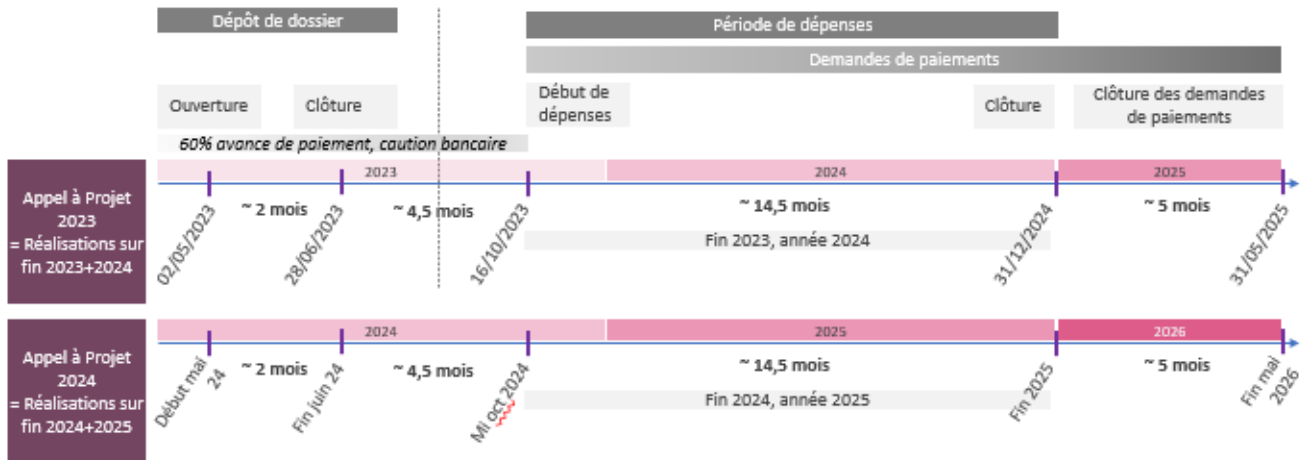
|  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- VSIG <u>ET</u> sans mention de cépage</li> <li>- Actions sur des VSIG avec indication de cépages sur des <u>marchés à consolider</u></li> </ul>   |
| Période de dépôt de dossier  | - <b>1,5 mois</b> : dossier 2024 prévu entre début mai 2024 et fin juin 2024<br>(Dossiers 2023 clos : dépôts entre le 02/05/2023 et le 28/06/2023)   |
| Période de réalisation des dépenses et de présentation des justificatifs | - <b>Prochaine période de réalisation de mi-octobre 2024 à fin 2025</b><br>(Clos : AAP 2023 pour période de réalisation du 16/10/2023 au 31/12/2024)   |
| Récurrance possible du dispositif  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Oui</b>, programme sur un cycle de 5 ans (actuellement 2023-2027).</li> <li>- Pour la consolidation de débouchés commerciaux déjà initiés sur AOC/IGP, les actions de promotions/communication sont limitées à une durée max de 3 ans. S'il s'agit d'ouvrir ou diversifier des marchés, les actions sont prorogables au-delà de 3 ans.</li> <li>- Prochain renouvellement annuel prévu courant avril 2024, pour une ouverture des demandes début mai 2024</li> </ul>   |
| Cumuls d'aides   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Soumis au Minimis : <b>NON</b></li> <li>- Cumul avec l'assurance Prospection AP/A3P : <b>NON</b></li> <li>- Cumul avec autre aide de l'UE (FEAGA / FEADER) : <b>NON</b> sur les mêmes investissements</li> <li>- Peut bénéficier d'une aide publique nationale dans la limite de 80%, et sous réserve de la déclarer à FAM qui est garant de vérifier le respect des taux cumulés.</li> </ul>   |
| Zones de commercialisation   | <b>Dépenses pour des actions hors de l'UE</b> (même si une partie des dépenses est engagées dans l'UE : création de support, analyses, frais d'envois...)  |
| Dépenses   | <p><b>Eligibles</b> : Dépense pour la promotion des vins, et non pour des activités commerciales portant sur les vins. Le cadre des actions et les types d'événements éligibles sont :</p>  <p>Les dépenses se présentent dans les fiches événements que vous constituez.</p> <p><b>5 catégories de dépenses éligibles</b>, (si elles sont bien supportées par le demandeur) :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) <b>Frais de personnel</b> : présenter du temps passé à la préparation, suivi ou la réalisation de l'activité de promotion ; + frais généraux à hauteur de 4% de l'ensemble des dépenses de l'opération.</li> <li>2) <b>Prestations de services</b> : présentation des factures de vos prestataires de service (liste des prestations éligibles présentée dans l'annexe 1 de la décision – à partir de la page 39) : animation, location de site/mobilier/matériel, frais de traduction/interprète,</li> </ol> |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>consultants/experts, traiteurs/restauration, support/diffusion/analyses de communication, analyses labo/recherche, frais de procédure....</p> <p>3) <b>Frais d'hébergement et de séjour</b> (au forfait) : Correspond aux nuits d'hôtels – par forfait de 200 euros/nuitée ;</p> <p>4) <b>Frais de transport</b> (au réel) : présentation des billets d'avion, de trains, etc. pour aller sur les lieux de l'événement et en partir. Tarif économique financé.</p> <p>5) <b>Echantillons</b> : frais correspondant au transport, l'achat ou la valorisation de vos échantillons ;</p> <p><b>Minimum de 10,000€ de dépenses éligibles par pays</b></p> <p><b>Cas particulier des agents sur pays à Monopole d'Etat</b> (Canada, pays Scandinaves)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coûts de réponse aux appels d'offres sont inéligibles (y compris la soumission des échantillons) : <b>Non éligible</b></li> <li>- Commission de l'agent (en % du CA) : <b>Non éligible</b> ;</li> <li>- Allocation promotionnelle (en % du CA) : <b>Éligible</b> ;</li> <li>- Dépenses affectées à une action de promotion supplémentaire (en général, cette dépense n'est pas présentée en % du CA) : <b>Éligible</b>.</li> </ul> <p><b>Non Éligibles</b> : repas individuels</p>   |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <p><u>Instruction du dossier</u> : <b>minimum 2 mois / maximum 6 mois</b> entre la clôture de l'appel à projet et l'acceptation du financement (décision sur le téléservice FAM+mail)</p> <p><u>Paiement</u> : la <b>demande de paiement (DP) doit être déposée au plus tard 5 mois après la clôture de la période de réalisation, soit le 31/05 de l'année suivante</b>. Le paiement par FAM après dépôt de la DP est de <b>max 12 mois / min 6 mois</b> de délai entre soumission des factures et remboursement effectif</p>  |
| Acompte possible                        | <b>Oui, 60%</b> du total du budget d'aide prévu, dans la limite de la garantie fournie au dépôt du dossier par le viticulteur (caution bancaire).   |
| Effort administratif                    | <p><b>Elevé</b> : la gestion des dossiers demande une bonne compréhension du dispositif, et un suivi précis. Il peut être intéressant d'externaliser la gestion administrative si le dossier est complexe et/ou le viticulteur n'a pas le temps/l'envie d'y consacrer l'effort nécessaire</p> <p>Des partenaires publiques ou des consultants indépendants proposent la gestion administrative des dossiers de subvention, moyennant un forfait fixe ou un % de la subvention obtenue, ou un mix des 2.</p>   |
| Conseils                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ <b>ANTICIPER</b> : la période d'ouverture de l'AAP est très courte, 1,5 mois, alors qu'elle porte ensuite sur une longue période de réalisation de 14,5. La rater, c'est décaler de plus de 1,5 an vos activités si celles-ci sont conditionnées pour vous (selon leur niveau de risque) à la subvention FAM. Il faut donc raisonner et construire son plan de commercialisation à l'export dès la fin de vos vendanges/vinif, durant l'hiver, afin d'être prêt en mai à l'ouverture de l'AAP.</li> <li>○ <b>EVALUER ET DECIDER DES AIDES QUE VOUS VOULEZ SOLLICITER</b> : ce dispositif n'est pas compatible avec d'autres subventions financées par des fonds de l'Union (une partie des actions de vos Interpro par exemple), ni avec l'assurance Prospection. Les dossiers FAM étant lourds à constituer et à administrer ensuite, définissez si le jeu en vaut la chandelle. Les seuils de 10,000€/pays de dépenses visent à compenser l'effort administratif du demandeur et de FAM.</li> <li>○ <b>REALISER UN PROJET QUI NE DEPEND PAS QUE DES SUBVENTIONS</b> : votre projet doit faire sens, même en l'absence de l'aide. L'aide pourrait ne pas être accordée en totalité (en cas de défaut de pièces justificatives par exemple, ou de coefficient stabilisateur appliqué). Votre projet doit donc être viable même sans aide.</li> </ul> |

|  |  |
|--|--|
| <p>Contrôles/traçabilité des fonds</p> | <p><b>FAM met en place des contrôles administratifs systématiques avant paiement</b>, complétés par des contrôles sur place (auprès du demandeur, de ses prestataires/partenaires) avant ou après paiement, sur la base d'une analyse de risque.</p> <p>Pour obtenir le paiement, toute action de promotion présentée au dispositif doit être justifiée :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Demander des justificatifs de réalisation à vos prestataires/vos commerciaux (ceux cités dans l'annexe 1 décision) : compte rendu d'évènements (lieux, date, vins présentés, participants), photos, supports de communication, liste/émargement des participants, déclaration des prestataires...</li> <li>○ Des factures détaillées</li> <li>○ Les présenter à la demande de paiement</li> <li>➔ Pas de justification globale du dossier</li> </ul> <p><b>Règles spécifiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attestation Expert-comptable ou CAC obligatoire pour <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Acquittement des factures et taux de change</li> <li>○ Taux horaires des salariés – plafonnés à 150 euros de l'heure</li> </ul> </li> <li>- Personnalités : prestations de personnalités plafonnées à 40 000 euros,</li> <li>- Caractère raisonnable des coûts : Au-delà 40 000 € présentés par prestataire/ opération, les coûts sont à justifier, selon les méthodes suivantes : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Plusieurs devis</li> <li>○ Une mise en concurrence</li> <li>○ Coûts de référence</li> <li>○ Cabinet de conseil proposant un panel de prestataires</li> </ul> </li> <li>- Autres justifications par défaut prévues par la décision : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ locations de salles/ insertion publicitaire dans un média =&gt; meilleure offre par défaut</li> <li>○ Importateurs ou distributeurs de l'opérateur</li> <li>○ Prestations des brand ambassadors qui justifient une relation de plus de 10 ans.</li> </ul> </li> </ul> |
| <p>Liens clés</p>                      | <p><b>Lien de la page qui regroupe :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>La décision complète</b>, avec en annexe 1 (page 39) le détail des dépenses éligibles et les justificatifs attendus)</li> <li>✓ <b>Guides d'accompagnement du dispositif :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guide utilisateur de la demande d'aide</li> <li>- Guide utilisateur de la demande de paiement</li> <li>- Tutoriels de dépôt sur la chaîne YouTube<br/><a href="https://www.youtube.com/playlist?list=PLfyF3YuVQpBEM7eXXeMq2MculrQkau9FS">https://www.youtube.com/playlist?list=PLfyF3YuVQpBEM7eXXeMq2MculrQkau9FS</a></li> </ul> </li> <li>✓ <b>Guide sur les attendus de dépôt sur les justificatifs</b> de réalisation à chaque fiche évènements de votre dossier : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guide des bonnes pratiques du déposant (version Fr.)</li> <li>- Le même guide en version anglaise (pour vos prestataires, Importateurs, filiales...)</li> </ul> <br/> <a href="https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Accompagner/Dispositifs-par-filiere/Organisation-commune-de-marche-et-aides-communautaires/OCM-vitivinicole/Promotion-et-information-viti-vinicole/Promotion-viti-vinicole-pays-tiers/Promotion-des-vins-dans-les-pays-tiers-Programation-2023-2027/Appel-a-projets-de-mai-2023-realizations-du-16-10-2023-au-31-12-2024">https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Accompagner/Dispositifs-par-filiere/Organisation-commune-de-marche-et-aides-communautaires/OCM-vitivinicole/Promotion-et-information-viti-vinicole/Promotion-viti-vinicole-pays-tiers/Promotion-des-vins-dans-les-pays-tiers-Programation-2023-2027/Appel-a-projets-de-mai-2023-realizations-du-16-10-2023-au-31-12-2024</a> </li> <li>✓ Contact FAM sur la téléprocédure : <a href="mailto:viti-promotion@franceagrimer.fr">viti-promotion@franceagrimer.fr</a></li> </ul>   |

✓ Questions règlementaires : [promo-ocm@franceagrimer.fr](mailto:promo-ocm@franceagrimer.fr)

Le calendrier du dispositif est résumé dans le schéma ci-dessous.



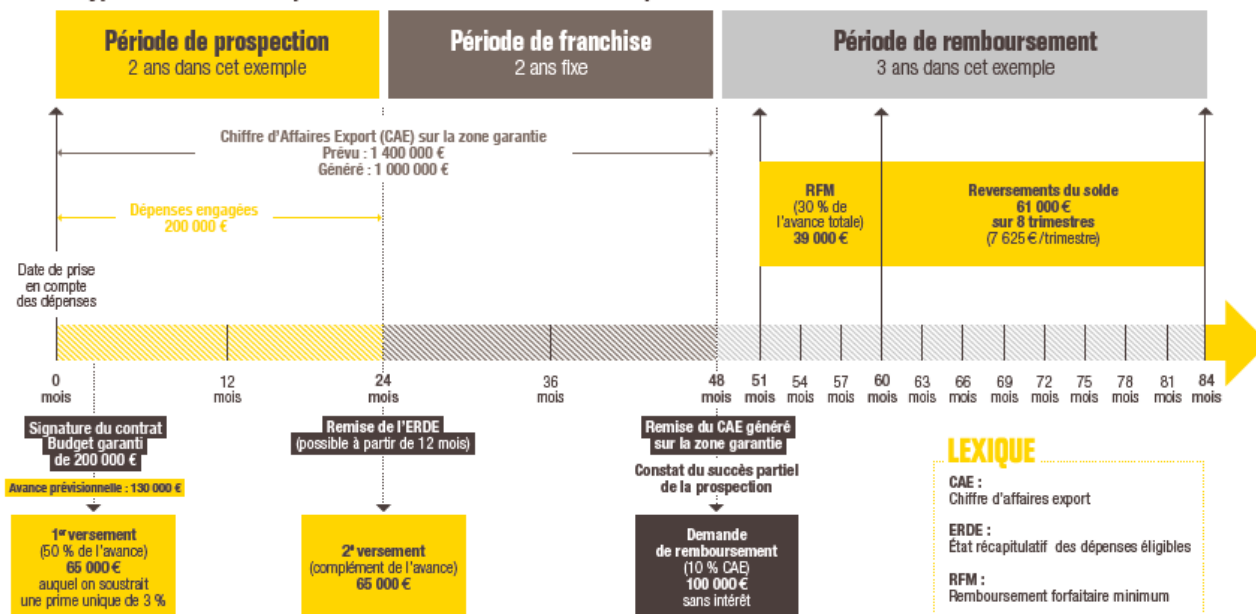
### 3.2 L'assurance Prospection « AP » de la BPI

| Votre Objectif             | Développer vos marchés export, en bénéficiant d'une garantie partielle   |
|----------------------------|--|
| Type d'aide                | Aide financière directe  |
| Mécanisme                  | Avance trésorerie, Prêt  |
| Nom du dispositif          | « Assurance Prospection AP »   |
| Financier                  | BPI (via Team France Export TFE)   |
| Objectifs du dispositif    | Financer ses dépenses de prospection et s'assurer contre le risque d'échec à l'export. L'Assurance Prospection prend en charge une partie des frais générés par les démarches de prospection des marchés étrangers, sous forme d'une avance dont la plus grande partie n'est remboursée qu'en cas de succès de la prospection, caractérisée par la réalisation d'un chiffre d'affaires export dans les pays visés par le projet de prospection.  |
| Zones de commercialisation | Export intra-UE et extra-UE  |
| Composantes du mécanisme   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avance : 65% du budget garanti</b>, 1er versement de 50% de l'avance à la signature du contrat AP (soit 50%*65% = 32.5% du budget)</li> <li>• Budget de <b>dépenses éligibles minimum : 30k€</b></li> <li>• <b>Garantie en cas d'échec : seul 30% de l'avance remboursable (70% acquis)</b></li> </ul> 3 périodes successives : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Période de prospection de 2 ou 3 ans</li> <li>• Période de franchise : 2 ans fixe, sans remboursement</li> <li>• Période de remboursement : 3 ou 4 ans</li> </ul> |
| Description simplifiée     | Double mécanisme d'avance de trésorerie et de garantie en cas d'échec. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avance de trésorerie</b> : La BPI propose une avance de 65% des dépenses de prospections éligibles de votre dossier. L'avance est versée en 2 tranches :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Une première tranche de 50% à la signature du contrat,</li> </ul> </li> </ul>   |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
|                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Le solde versé sur la base d'un état récapitulatif des dépenses éligibles au plus tôt, 12 mois après le démarrage de la prospection et au plus tard, au terme de la période de prospection (2 ou 3 ans).</li> <li>● <b>Garantie</b> : selon votre performance (CA réalisé sur la zone garantie), vous aurez à rembourser tout ou partie de cette avance : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ En cas de succès total ou partiel de la prospection : du remboursement forfaitaire minimum trimestriel de 30% de l'avance, puis 8 ou 12 trimestrialités dont le montant sera calculé en fonction du chiffre d'affaires export réalisé sur la zone de prospection visée</li> <li>○ <b>En cas d'échec</b> : remboursement de 30% de l'avance perçue. Dans ce cas, 70% de l'avance perçue est acquise, ce qui représente donc 45.5% de garantie (=70% * 65% d'avance de trésorerie), et donc une forme de subvention uniquement en cas d'échec de la prospection.</li> </ul> </li> </ul> |
| Critères d'éligibilité et exclusion | <p>Votre entreprise doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Être une entreprise française quel que soit son secteur d'activité (hors négoce international)</li> <li>● Réaliser un chiffre d'affaires inférieur à 500 millions d'euros</li> <li>● Disposer d'un bilan de 12 mois minimum</li> <li>● Être à jour de ses obligations sociales et fiscales</li> <li>● Avoir une Part Française (chiffre d'affaires diminué de la Part Etrangère) supérieure à 20%</li> </ul>  |
| Dépenses éligibles                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● Déplacements et séjours à l'étranger, salaires et charges pendant la durée des déplacements</li> <li>● Création d'un service export, recrutement, formation, salaires et charges patronales du personnel</li> <li>● Dépenses marketing, études de marché, conseils juridiques, publicité, création de site internet et frais d'adaptation du produit au marché...</li> <li>● Frais de fonctionnement d'une implantation à l'étranger (agents commerciaux, bureau commercial, filiales)</li> <li>● Foires, salons, missions collectives</li> </ul>  |
| Avance possible                     | <b>Oui : 65%</b> des dépenses prévues, avec une 1ere tranche de 50% (soit 32.5%)  |
| Cumuls d'aides                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Soumis au Minimis</b> (200k€ sur 3 ans) : <b>OUI</b>, car Aide nationale.</li> <li>✓ Cumulable avec <b>aide la promotion hors UE de France AgriMer</b> : <b>NON</b></li> <li>✓ Cumul possible avec <b>aides ciblées de votre Interpro</b> : <b>OUI</b> si applicable (sur le reste à charge)</li> </ul>   |
| Réurrence du dispositif             | <b>Oui</b>  |
| Effort administratif                | <b>Moyen à fort</b> : Il faut monter son dossier, puis bien le tenir avec l'ensemble des pièces justificatives à vos dépenses, et un tableau Excel à montrer en cas d'audit.  |
| Conseils                            | ✓ <b>Contactez TFE pour évaluer la pertinence de ce dispositif pour votre projet d'export</b> (notamment par rapport au dispositif de FAM)  |
| Liens clés                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Dispositif</b> : <a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/solutions/assurance-prospection">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/solutions/assurance-prospection</a>, et <a href="https://assurance-prospection.bpifrance.fr/">https://assurance-prospection.bpifrance.fr/</a></li> <li>✓ <b>Contactez votre référent TFE</b> (<a href="https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international">https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international</a>); ou <a href="mailto:123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr">123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr</a></li> </ul>   |

**Le calendrier du dispositif** est résumé dans le schéma ci-dessous. (source : document BPI, sur site TFE – voir lien ci-dessus)

- Exemple : le budget garanti est de 200 000 € sur une durée de prospection de 2 ans
- Hypothèse de succès partiel avec un chiffre d'affaires export de 1 000 000 €



### 3.3 L'Assurance Prospection Accompagnement « APA » de la BPI

Ce dispositif est prévu pour accompagner les entreprises **primos exportateur, ou faiblement exportateur**.

Par rapport au dispositif mère « AP Assurance Prospection », il se distingue par l'obligation de se faire accompagner dans la structuration de sa démarche export par un consultant validé par la BPI.

Par ailleurs, les seuils et plafond de budget prévus sont plus faibles (et accessibles) : minimum 10k€, maximum 40k€. La liste des dépenses éligibles est différente au dispositif « AP », et inclut des frais de conseils et d'études de marchés notamment.

| Votre Objectif             | Se lancer à l'export, en bénéficiant d'une garantie partielle   |
|----------------------------|---|
| Type d'aide                | Aide financière directe   |
| Mécanisme                  | Avance trésorerie, Prêt   |
| Nom du dispositif          | « Assurance Prospection Accompagnement APA », anciennement « A3P Assurance Primo Prospection »  |
| Financier                  | <b>BPI (via Team France Export TFE)</b>   |
| Objectifs du dispositif    | Financer ses dépenses de prospection et s'assurer contre le risque d'échec à l'export<br>L'Assurance Prospection prend en charge une partie des frais générés par les démarches de prospection des marchés étrangers, sous forme d'une avance dont la plus grande partie n'est remboursée qu'en cas de succès de la prospection, caractérisée par la réalisation d'un chiffre d'affaires export dans les pays visés par le projet de prospection. |
| Zones de commercialisation | <b>Export intra-UE et extra-UE</b>  |
| Composantes du mécanisme   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avance : 65% du budget garanti</b>, 1er versement de 50% de l'avance à la signature du contrat AP (soit 50%*65% = 32.5% du budget)</li> </ul>   |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
|                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Budget de <b>dépenses éligibles minimum : 10k€, plafond 40k€</b></li> <li>• <b>Garantie en cas d'échec : seul 30% de l'avance remboursable (70% acquis)</b></li> </ul> <p>3 périodes successives :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Période de prospection de 2 ou 3 ans</li> <li>• Période de franchise : 2 ans fixe, sans remboursement</li> <li>• Période de remboursement : 3 ou 4 ans</li> </ul>  |
| Description simplifiée              | <p>Double mécanisme d'avance de trésorerie et de garantie en cas d'échec.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Avance de trésorerie</b> : La BPI propose une avance de 65% des dépenses de prospections éligibles de votre dossier. L'avance est versée en 2 tranches : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Une première tranche de 50% à la signature du contrat,</li> <li>○ Le solde versé sur la base d'un état récapitulatif des dépenses éligibles au plus tôt, 12 mois après le démarrage de la prospection et au plus tard, au terme de la période de prospection (2 ou 3 ans).</li> </ul> </li> <li>• <b>Garantie</b> : selon votre performance (CA réalisé sur la zone garantie), vous aurez à rembourser tout ou partie de cette avance : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ En cas de succès total ou partiel de la prospection : du remboursement forfaitaire minimum trimestriel de 30% de l'avance, puis 8 ou 12 trimestrialités dont le montant sera calculé en fonction du chiffre d'affaires export réalisé sur la zone de prospection visée.</li> <li>○ <b>En cas d'échec</b> : remboursement de 30% de l'avance perçue. Dans ce cas, 70% de l'avance perçue est acquise, ce qui représente donc 45.5% de garantie (=70% * 65% d'avance de trésorerie), et donc une forme de subvention uniquement en cas d'échec de la prospection.</li> </ul> </li> </ul> |
| Critères d'éligibilité et exclusion | <p><b>Votre entreprise doit :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Être une PME française (sauf exclusion ci-dessous)</li> <li>• Être à jour de ses obligations sociales et fiscales</li> <li>• Disposer d'un bilan de 12 mois minimum</li> <li>• Commercialiser des produits et/ou services (hors phases Recherche &amp; Développement, hors négoce international),</li> <li>• Générer un chiffre d'affaires permettant d'apprécier son développement sur le marché domestique (CA &gt; 0, RN &gt; 0),</li> <li>• <b>Être primo ou faiblement exportatrice (CA Export &lt; 1 Million €)</b></li> <li>• Avoir une Part Française supérieure à 20%</li> </ul> <p><b>Ne sont pas éligibles</b> (sélection)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• les courtiers / commissionnaires / apporteurs d'affaires</li> <li>• le négoce international</li> <li>• les entités ayant une activité de conseil export</li> </ul>  |
| Dépenses éligibles                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• La prestation d'accompagnement réalisée par un prestataire préalablement agréé par Bpifrance Assurance Export. Le montant éligible de la prestation est plafonné à 10 000 euros.</li> <li>• Etude(s) de marché.</li> <li>• Frais de déplacement de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise.</li> <li>• Frais de séjour de salariés et/ou du représentant légal de l'entreprise (hôtel, restauration, déplacement de proximité et autres frais éventuels). Ces dépenses sont prises en compte de façon forfaitaire : 200 € par jour et par personne.</li> <li>• Frais d'inscription et de participation à des manifestations commerciales, à une mission collective d'entreprises.</li> <li>• Formation linguistique pour les langues des pays visés et formation en anglais.</li> </ul>   |



|                         |  |
|-------------------------|--|
|                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Traduction des documentations commerciales et du site internet dans les langues des pays visés et en anglais.</li> </ul> <p><b>Non éligibles</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>formations professionnelles agréées par un Opérateur de Compétence (OPCO).</i></li> <li>• <i>frais d'adaptation de l'outil de production de l'entreprise pour répondre à des demandes de marchés étrangers, ainsi que les coûts de dépôt de marques/brevets.</i></li> <li>• <i>les frais logistiques (envoi de marchandises y compris d'échantillons ou de matériel, entreposage, droits de douanes et taxes).</i></li> <li>• <i>frais de recrutement et salaires d'un commercial export à temps plein, partiel ou partagé, les frais associés au recrutement d'un V.I.E.</i></li> </ul> |
| Avance possible         | <b>Oui</b> : 65% des dépenses prévues, avec une 1ere tranche de 50% (soit 32.5%)   |
| Cumuls d'aides          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Soumis au minimum</b> (200k€ sur 3 ans) : <b>OUI</b>, car Aide nationale.</li> <li>✓ Cumulable avec <b>aide la promotion hors UE de France AgriMer</b> : <b>NON</b></li> <li>✓ Cumul possible avec <b>aides ciblées de votre Interpro</b> : <b>OUI</b> si applicable (sur le reste à charge)</li> </ul>  |
| Réurrence du dispositif | <b>Oui</b>   |
| Effort administratif    | <b>Moyen à fort</b> : Il faut monter son dossier, puis bien le tenir avec l'ensemble des pièces justificatives à vos dépenses, et un tableau Excel à montrer en cas d'audit.   |
| Conseils                | ✓ <b>Contactez TFE pour évaluer la pertinence de ce dispositif pour votre projet d'export</b> (notamment par rapport au dispositif de FAM)   |
| Liens clés              | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Dispositif</b> : <a href="https://assurance-prospection-accompagnement.bpifrance.fr/">https://assurance-prospection-accompagnement.bpifrance.fr/</a></li> <li>✓ <b>Contactez votre référent TFE</b> (<a href="https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international">https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international</a>); ou <a href="mailto:123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr">123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr</a></li> </ul>  |

## 4 Participer à des salons et concours

### 4.1 « 123 Export » Programme Régional Export PRE de TFE et l'AANA

Chaque année, des partenaires (AANA, Interbio, TFE) consolident les remontées terrain des représentants locaux TFE des différents pays, et construisent un **programme de participation à des salons professionnels**.

La région sélectionne des événements dans le cadre d'un **Programme Régional Export PRE « 1.2.3 Export »**, pour lequel elle va **subventionner à hauteur de 50% maximum** les frais d'inscription (à l'organisateur du salon) et d'accompagnement (par un conseiller TFE et des experts sélectionnés).

Les salons Export « **Tastin'France** » sont construits par TFE et dédiés aux vins et spiritueux, organisés dans de nombreux pays d'exportation, sur 1-2-3jours.

Extrait de la présentation du dispositif :

« TASTIN'FRANCE c'est :

- Un événement dédié à la promotion de vos vins et spiritueux à l'export
- Un lieu adapté à la présentation de vos produits
- Un espace dédié et le matériel de dégustation mis à votre disposition
- Des rencontres facilitées avec les décideurs locaux (importateurs, distributeurs, cavistes, agents...)
- Un activateur d'affaires renforcé par le réseau Business France
- En 2023 : 29 événements Tastin'France dans 49 pays / 63 villes
- Une couverture internationale sur les marchés viticoles »

Le programme annuel complet est souvent édité tardivement, mais la mise en ligne dans l'agenda TFE-Région Nouvelle Aquitaine se fait chronologiquement, et est communiquée dans les différentes newsletters des partenaires (TFE, AANA).

Ce dispositif **1.2.3 Export** est très complet, de la préparation de son projet export, sa participation au salon et le suivi des actions à posteriori.

| Votre Objectif             | Participer à des salons professionnels à l'étranger pour développer votre export   |
|----------------------------|--|
| Type d'aide                | Subvention aux frais d'inscription à un salon pro export   |
| Mécanisme                  | Subventions sur dépenses   |
| Nom du dispositif          | « <b>123 Export</b> »  |
| Financier                  | <b>Région NA</b>   |
| Objectifs du dispositif    | Favoriser la participation et renforcer la présence des entreprises régionales à l'export.   |
| Zones de commercialisation | <b>Export intra-UE et extra-UE</b>   |
| Composantes du mécanisme   | <b>Les 3 avantages indissociables : « 1.2.3 » Export</b><br><b>1. Préparation de sa démarche export et du salon : participation gratuite à 1 atelier thématique</b> sur 2-4h en Visio, pour préparer son développement à l'export (choix parmi ~10 thèmes proposés, en petit groupe de <10 entreprises, animés par des professionnels indépendants)<br><b>2. 50% de subvention sur les frais d'inscription</b> à un salon pro à l'export, organisé par TFE et sélectionné par l'AANA (parfois 30 ou 40% seulement) |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>3. <b>Accompagnement personnalisé par conseiller TFE avant/après</b> le salon pour optimiser sa préparation et les actions qui en découlent.</p> <p><b>Au total : 50%</b> des frais d'inscription au salon (sur tarif négocié par TFE)<br/>+ frais d'accompagnement de TFE (montant de base 600€ HT)</p>   |
| Description simplifiée                  | <b>Déduction immédiate jusqu'à 50% du cout total du dispositif 1.2.3, (frais d'inscription et d'accompagnement TFE)</b> , pour la participation à un <b>salon EXPORT</b> organisé par TFE et sélectionné par l'AANA (= Région) dans le cadre de sa politique de soutien de certaines filières régionales à l'export, dont la filière vins & spiritueux fait partie.   |
| Critères d'éligibilité et exclusion     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tout vigneron ou négociant localisée en Nouvelle-Aquitaine (production/fabrication, savoir-faire), indépendamment de son interprofession d'affiliation.</li> <li>• L'entreprise doit avoir des fonds propres positifs et supérieurs au montant de la subvention attendue et ne pas faire l'objet d'une procédure judiciaire</li> <li>• Le participant à l'opération doit parler anglais</li> <li>• Une même opération ne peut pas bénéficier d'une aide France AgriMer</li> <li>• Pas de critère de production (labels...), sauf si thématiques (ex : salon 'sustainability').</li> <li>• Sélection opérée par les représentants locaux de TFE, pour favoriser la diversité des entreprises représentées (région, typologie de produits...). Ainsi, si un salon est fortement sollicité par des vignerons de votre appellation ou de NA, toutes les participations ne seront pas validées via TFE</li> </ul> |
| Dépenses                                | <p><b>Eligibles et déduits du tarif proposé au viticulteur :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ frais d'inscription au salon tels que proposés par TFE/AANA (ces tarifs sont par ailleurs déjà négociés)</li> <li>✓ frais d'accompagnement et de formation par TFE (valeur 600€ HT)</li> </ul> <p><b>Non Eligibles :</b> hébergements, transports des personnes et des échantillons (mais TFE/L'AANA proposent des solutions négociées de transport de vos échantillons, et des offres/adresses sur les hébergements et les vols, à votre charge).</p> <p><b>Appréciables cas par cas :</b> RAS</p>   |
| Période d'inscription                   | <b>Entre 6 et 12 mois avant la date de l'évènement :</b> s'inscrire au plus tôt, dès ouverture des inscriptions annoncées par TFE (même si le programme régional des salons sélectionnés par l'AANA n'est pas encore officiellement publié).  |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <p><b>Instruction du dossier :</b></p> <p>La subvention est automatiquement acquise dès la confirmation de l'inscription, après publication du salon dans l'agenda du programme TFE/Région NA.</p> <p>2 cas de figures entre inscription et confirmation de participation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Sur les Tastin'France, TFE cherche à diversifier l'offre mise en avant et donc l'origine des participants. La confirmation de l'inscription se fait au plus tard 2 mois avant l'évènement (règle du 1er arrivé/1er servi, mais sans garantie donc de validation de la participation selon les demandes)</li> <li>○ Sur les autres salons du dispositif PRE, la validation de l'inscription se fait généralement dans le mois de l'inscription</li> </ul>   |
| Acompte possible                        | <b>Non :</b> paiement du montant subvention déduite   |
| Cumuls d'aides                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Soumis au minimi</b> (200k€ sur 3 ans) : <b>OUI</b>, car Aide Régionale.</li> <li>✓ Cumul avec <b>Assurance Prospection</b> : <b>OUI</b> (seule le reste à charge de l'entreprise est couverte par le dispositif AP)</li> <li>✓ Cumul possible avec <b>aides ciblées de votre Interpro</b> : <b>OUI</b> si applicable (sur le reste à charge)</li> <li>✓ Cumulable avec <b>aide France Agri-Mer</b> : <b>NON</b></li> </ul>   |

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Réurrence possible du dispositif | <b>Oui</b> , forte probabilité de reconduction annuelle selon un mécanisme identique ou similaire. Mais le taux de prise en charge pourrait baisser (30-40%) en 2024, pour rééquilibrer les aides entre filières   |
| Effort administratif             | <b>Réduit</b> : l'éligibilité et la gestion de l'inscription/interface avec l'organisateur du salon, se fait via l'AANA ou TFE, ce qui simplifie énormément la gestion administrative de votre participation.<br>Vous pouvez gérer directement votre participation sans recourir à un consultant externe.  |
| Conseils                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Contactez TFE avant l'inscription au salon</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pour avoir un contact direct, être inscrit dans leur base de données, et avoir accès aux newsletter/mailings.</li> <li>○ Pour confirmer votre éligibilité en réalisant avec votre contact TFE une checklist en 10 min, et passer en revue les points clés de votre participation (vos objectifs et compétences export, vos moyens financiers, vos connaissances sur les marchés visés, votre stratégie, etc.)</li> </ul> </li> <li>✓ <b>Ne pas attendre la publication du Programme Régional annuel</b> (février 2022 pour 2022, mars 2023 pour 2023) sur les événements subventionnés, qui pourraient alors déjà être complets, voire passés.... Il est en effet possible de demander rétroactivement la subvention après inscription via TFE (mais avant paiement).</li> <li>✓ <b>Attention, ne pas s'inscrire pour se désinscrire</b> par la suite, au risque de ne plus être retenu par les conseillers TFE.</li> <li>✓ <b>C'est une aide régionale : faites toutes vos autres demandes d'aides régionale la même année</b>, au risque de se voir refuser les demandes suivantes pendant 2-3 ans (principe officieux de rotation des bénéficiaires appliqué par la Région).</li> </ul> |
| Liens clés                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Dispositif</b> : <a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/solutions/programmation-regionale-export-2022-accompagnement-123-export-nouvelle-aquitaine">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/solutions/programmation-regionale-export-2022-accompagnement-123-export-nouvelle-aquitaine</a></li> <li>✓ <b>Programme 2023</b> : <a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/actualites/programme-regional-export-2023">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/actualites/programme-regional-export-2023</a></li> <li>✓ <b>Contactez votre référent TFE</b> (<a href="https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international">https://www.nouvelle-aquitaine.cci.fr/contacter-un-expert-international</a>); ou <a href="mailto:123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr">123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr</a></li> </ul>   |

## 4.2 Les « Pavillons France » sur les grands salons internationaux à l'export

Dans le cadre du programme « **Osez L'Export** », TFE coordonne la participation de viticulteurs aux **grands salons internationaux**, qui ne sont pas inclus dans le dispositif PRE 1.2.3 Export subventionné par la Région NA.

Un partenariat est mené avec l'AANA pour regrouper les participants sous une bannière régionale Nouvelle Aquitaine. La centralisation de l'organisation par TFE permet :

1. De bénéficier d'une subvention de l'Etat d'**environ 30% (déjà déduite des tarifs proposés)** qui ont ainsi pu être stabilisés en 2024 malgré l'inflation)
2. De bénéficier de **tarifs négociés** auprès des organisateurs
3. De bénéficier d'**offres mieux ajustées à vos besoins** (stands plus petits que les minimums en cas d'inscription en direct), de prestations centralisées (mobiliers, agencements, PLV...)
4. Et enfin d'un **emplacement sous la bannière « Pavillon France » & « Région Nouvelle-Aquitaine »**, organisée par appellation/origine, assurant une meilleure visibilité et taux de fréquentation.

Pour chaque « **PAVILLON France** », le site TFE présente le salon avec ses caractéristiques (taille, fréquentation, spécificité), les données clés du marché dans lequel il a lieu, les offres de participation au salon et les tarifs négociés par TFE, et les modalités de demande de participation (par formulaire).

Les « **Pavillons France** » 2024 organisés par TFE sont :

|           |   |
|-----------|---|
| EUROPE    | <a href="#">PROWEIN DÜSSELDORF</a> - ALLEMAGNE, Düsseldorf – 10 au 12 mars 2024   |
|           | IMBIBE LIVE ÉDITION SPIRITUEUX, BIERES et CIDRES - ROYAUME-UNI, Londres – 1 au 2 juillet 2024   |
|           | WINE PARIS* / VINEXPO PARIS* - FRANCE, Paris – 12 au 14 février 2024<br>* Attention : présence institutionnelle de Team France Export, mais pas de coordination de stands entreprises car salon en France et non à l'international<br>→ La région NA via l'AANA coordonne directement la participation des entreprises viticoles pour WineParis, sous bannière Régionale. |
| AMERIQUES | <a href="#">VINEXPO AMERICA   DRINKS AMERICA</a> - ETATS-UNIS, New York – 24 et 25 juin 2024  |
|           | <a href="#">APAS</a> - BRESIL, São Paulo – 13 au 16 mai 2024  |
| ASIE      | <a href="#">FOODEX</a> - JAPON, Tokyo – 05 au 08 mars 2024  |
|           | <a href="#">TANG JIU HUI</a> - CHINE, Chengdu – du 27 au 29 mars 2024 (dates à confirmer)   |
|           | <a href="#">PROWINE TOKYO</a> - JAPON, Tokyo – 10 au 12 avril 2024  |
|           | <a href="#">PROWINE SINGAPOUR</a> - SINGAPOUR – 23 au 26 avril 2024   |
|           | <a href="#">VINEXPO HONG KONG</a> - HONG KONG – 28 au 30 mai 2024   |
|           | PROWINE SHANGHAI - CHINE, Shanghai – novembre 2024 (dates à préciser)   |

Pour participer, prenez connaissance des présentations des salons, puis contactez soit :

- ✓ **TFE** : [123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr](mailto:123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr) ; Béatrice SIMARD [beatrice.simard@nouvelle-aquitaine.cci.fr](mailto:beatrice.simard@nouvelle-aquitaine.cci.fr)
- ✓ **L'AANA** : [entreprises@aana.fr](mailto:entreprises@aana.fr), 05 56 01 40 24, Julien LAYRISSÉ - 05 57 85 40 36 / [j.layrisse@aana.fr](mailto:j.layrisse@aana.fr); Hubert GROUDEL [h.groutel@aana.fr](mailto:h.groutel@aana.fr)

Liens utiles :

|   |   |
|---|---|
| <b>Agenda global</b>  | ✓ <a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/evenements?dateSelectionne=09%2F30%2F2023">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/evenements?dateSelectionne=09%2F30%2F2023</a><br>✓ Et <a href="https://www.export-vins-spiritueux.fr/agenda-2024/">https://www.export-vins-spiritueux.fr/agenda-2024/</a> |
| <b>Programme Export PRE</b> avec « Pavillons France » portés par l'AANA | ✓ <a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/actualites/programme-regional-export-2023">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/actualites/programme-regional-export-2023</a>   |

Note : des réflexions sont en cours autour de dispositifs plus locaux (dans le cadre du plan « Osez L'Export » mais aussi de la feuille de route NéoTerra) considérant que l'export « commence en France ».

### 4.3 Participer aux salons Wine Paris et Prowein pour les adhérents IVBD/IVSO

Les **Interprofessions** ne peuvent pas légalement proposer des aides directes aux opérateurs metteur en marché. Ils peuvent mettre en œuvre des événements de mise en avant des productions qu'ils représentent, sous bannière 'institutionnelles', mais ne peuvent promouvoir directement des producteurs individuellement.

Néanmoins, les plus importantes interprofessions, ainsi que les ODG (ou avec l'appui de ceux-ci), animent d'importants dispositifs de promotion, en France et à l'export, auxquels les viticulteurs peuvent prendre part. Ils participent ainsi à la promotion des productions d'appellations de l'interprofession, et indirectement mettent en avant leurs productions propres.

Ce chapitre résume les **dispositifs 'génériques' de promotion des vins des interprofessions** (dont le financement est assuré par les cotisations mais aussi en partie par des subventions européenne de type FEADER pour mettre en avant les productions d'origines protégées), et détaille certains dispositifs spécifiques (dont le financement peut être interne ou régional).

| Votre Objectif                          | Participer aux salons professionnels Wine Paris et ProWein Düsseldorf  |
|---|--|
| Type d'aide                             | Subvention aux frais d'inscription aux salons  |
| Mécanisme                               | Subventions sur dépenses   |
| Nom du dispositif                       | <b>Accompagnement Salons Export Wine Paris et ProWein Düsseldorf</b>   |
| Financier                               | <b>IVBD Interpro des Vins de Bergerac et Duras &amp; IVSO Interpro Vins du Sud-Ouest</b>   |
| Objectifs du dispositif                 | Faciliter la participation des vignerons des Interpro aux 2 salons majeurs, sous une bannière commune IVBD ou Pôles Sud-Ouest.   |
| Zones de commercialisation              | Toutes   |
| Composantes du mécanisme                | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Remboursement de 50% des frais d'inscription aux salons</b></li> <li>✓ <b>Plafond de 2000 € HT</b> par entreprise et par année comptable (1 Août 2023 - 31 Juillet 2024).</li> <li>✓ <i>Pour les cotisants IVDB, le plafond inclut la participation aux autres salons et concours éligibles.</i></li> </ul>  |
| Description simplifiée                  | <b>Paiement à posteriori d'une subvention de 50% des frais d'inscription (plafond 2000€)</b> , pour la participation aux <b>salon WineParis et/ou ProWein Düsseldorf</b> organisé par TFE et sélectionné par l'AANA (= Région).  |
| Critères d'éligibilité et exclusion     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Être à jour de ses cotisations auprès des interprofessions.</li> <li>• Pas de CA Min/max, # salariés min/max, critères spécifiques sur la Situation financière</li> <li>• Viticulteurs et Négociants sont éligibles car sous une bannière IVBD/Pole sud-ouest (PLV institutionnelles des Interpro).</li> </ul>  |
| Dépenses                                | <p><b>Éligibles</b> : frais d'inscription et de participation au salon tels que proposés par TFE/AANA (ces tarifs sont par ailleurs déjà négociés)</p> <p><b>Non Éligibles</b> : hébergements, transports des personnes et des échantillons (mais TFE/L'AANA proposent des solutions négociées de transport de vos échantillons, et des offres/adresses sur les hébergements et les vols, à votre charge).</p>   |
| Période d'inscription                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dès l'ouverture des inscriptions annoncées par FTE/AANA, et repris par les lettres d'infos de votre Interpro, environ 9 avant la date de l'évènement</li> <li><u>Attention</u> : clôture des inscriptions environ 6-7 mois avant la date du salon</li> <li>✓ Formulaire de demande d'aide disponible sur <a href="http://www.actus.ivbdpro.fr">www.actus.ivbdpro.fr</a></li> <li>✓ A Renvoyer min. 1 mois avant le 1<sup>er</sup> salon à <a href="mailto:contact@vins-bergeracduras.fr">contact@vins-bergeracduras.fr</a></li> </ul> |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <b>Paiement</b> : délai entre soumission des factures et remboursement effectif : ~2 mois sur la base de la facturation TFE + photos du stand + facture des 50%/2000€ à IVBD.  |
| Acompte possible                        | <b>Non</b>   |
| Cumuls d'aides                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cumulable avec Programme Régional Export PRE « 123 Export » : <b>OUI</b></li> <li>✓ Cumulable avec Assurance Prospection : <b>OUI</b> (seule le reste à charge de l'entreprise est couverte par le dispositif AP)</li> <li>✓ Soumis au minimi (200k€ sur 3 ans) : <b>OUI</b>, car Aide Régionale.</li> </ul>  |

|                                  |  |
|----------------------------------|--|
| Réurrence possible du dispositif | <b>Oui</b> , forte probabilité de reconduction annuelle selon un mécanisme identique ou similaire  |
| Effort administratif             | <b>Réduit</b> : l'éligibilité et la gestion de l'inscription/interface avec l'organisateur du salon, se fait via l'AANA ou TFE, ce qui simplifie énormément la gestion administrative de votre participation. Vous facturez la subvention directement à votre Interpro.<br>Vous pouvez gérer directement votre participation sans recourir à un consultant externe.  |
| Conseils                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contacter TFE et l'AANA avant l'inscription à ces 2 salons <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pour avoir un contact direct, être inscrit dans leurs bases de données respectives, et avoir accès aux newsletter/mailings.</li> <li>○ Pour confirmer les dispositifs possibles (surfaces, mobiliers, options), les tarifs négociés et la procédure d'inscription.</li> </ul> </li> <li>✓ L'aide de l'IVBD/IVSO est cumulable avec l'aide régionale « 123 Export » : si vous prévoyez de déposer un dossier 123 Export, faites toutes vos autres demandes d'aides régionales la même année, au risque de se voir refuser les aides régionales suivantes pendant 2-3 ans (principe officieux de rotation des bénéficiaires appliqué par la Région).</li> </ul>   |
| Liens clés                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dispositif et programme 2023-2024 : <a href="https://actus.ivbdpro.fr/export/une-aide-de-ivbd-a-la-carte-pour-vos-actions-a-llexport-en-2024/">https://actus.ivbdpro.fr/export/une-aide-de-ivbd-a-la-carte-pour-vos-actions-a-llexport-en-2024/</a></li> <li>✓ Inscription WineParis et Prowein : <a href="https://actus.ivbdpro.fr/export/wine-paris-2024-inscriptions-ouvertes-jusquau-1er-septembre/">https://actus.ivbdpro.fr/export/wine-paris-2024-inscriptions-ouvertes-jusquau-1er-septembre/</a> et <a href="https://actus.ivbdpro.fr/export/prowein-2024-inscriptions-jusquau-25-aout/">https://actus.ivbdpro.fr/export/prowein-2024-inscriptions-jusquau-25-aout/</a></li> <li>✓ Dossier de participation IVBD : <a href="mailto:contact@vins-bergeracduras.fr">contact@vins-bergeracduras.fr</a> - 05.53.63.57.60</li> <li>✓ Participation à un salon du dispositif : contactez en amont votre référent TEAM FRANCE EXPORT ou <a href="mailto:123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr">123export@nouvelle-aquitaine.cci.fr</a></li> </ul> |
| Contact auprès du financeur      | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ IVBD : Bertrand BALLESTA, Responsable Communication et Marketing, IVBD - Interprofession des Vins de Bergerac et Duras, Tél. : 05 53 63 57 53 – Portable : 06 76 87 68 12, <a href="mailto:Bertrand.BALLESTA@vins-bergeracduras.fr">Bertrand.BALLESTA@vins-bergeracduras.fr</a></li> <li>✓ AANA : Hubert Groutel – <a href="mailto:h.groutel@aana.fr">h.groutel@aana.fr</a> – 06 29 69 92 10</li> </ul>   |

#### 4.4 L'Accompagnement Salons Export & Concours de l'IVBD

| Votre Objectif             | Participer à des salons exports et des concours internationaux (hors WineParis/Prowein)   |
|----------------------------|---|
| Type d'aide                | Subvention aux frais d'inscription aux salons   |
| Mécanisme                  | Subventions sur dépenses  |
| Nom du dispositif          | <b>ACCOMPAGNEMENT EXPORT ET CONCOURS IVBD</b>   |
| Financeur                  | <b>IVBD</b> Interpro des Vins de Bergerac   |
| Objectifs du dispositif    | Faciliter la participation des vignerons aux salons et concours internationaux sélectionnés par l'IVBD  |
| Zones de commercialisation | Toutes  |
| Composantes du mécanisme   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Remboursement de 50% des frais d'inscription aux salons/concours</li> <li>- Plafond de 2000 € HT par entreprise et par an. Le plafond inclut la participation aux salons Prowein &amp; WineParis.</li> </ul> |
| Description simplifiée     | - <b>Paiement à posteriori d'une subvention de 50% des frais d'inscription (plafond 2000€)</b> , pour la participation à des salons et concours sélectionnés par l'IVBD :   |

|  | <p style="text-align: center;"><b>Les concours éligibles</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Concours Mondial de Bruxelles</li> <li>• International Wine Challenge</li> <li>• Decanter World Wine Awards</li> <li>• International Wine &amp; Spirits Competition</li> <li>• Mundus Vini</li> <li>• Sélections Mondiales du Vin – Canada</li> <li>• Berliner Wein Trophy</li> <li>• Autres : nous consulter</li> </ul>  | <p style="text-align: center;"><b>Les salons et Mini-Expos éligibles</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Millésime Bio – Montpellier, 22-23 janvier et 29 janvier – 31 janvier 2024</li> <li>• Wine Paris-Vinexpo – Paris du 12 au 14 février 2024</li> <li>• Prowein - Düsseldorf du 10 au 12 mars 2024</li> <li>• Vintaly - Vérone du 14 au 17 avril 2024</li> <li>• London Wine Fair - Londres du 20 au 22 mai 2024</li> <li>• Tasting' France Vins et spiritueux avec Team France Export</li> <li>• Autres (Japon, Chine, Brésil, Russie...) : nous consulter</li> </ul> |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
|--|---|---|-----------------------------------|------------|---|---|---|--|--|-----|--------------------------------|---|-----|--|
| Critères d'éligibilité et exclusion          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Viticulteurs et négociants, à jour de ses cotisations.</li> <li>• Pour les salons :</li> </ul> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="background-color: #f4a460;">Configuration</th> <th style="background-color: #f4a460;">Viticulteurs / Caves coopératives</th> <th style="background-color: #f4a460;">Négociants</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest</td> <td>50% du prix du stand et des frais de participation au salon</td> <td>50% du prix du stand et des frais de participation au salon</td> </tr> <tr> <td>Hors espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest</td> <td>50% des frais de participation au salon / des m<sup>2</sup> nus</td> <td style="text-align: center;">Non</td> </tr> <tr> <td>Pas d'espace collectif proposé</td> <td>50% des frais de participation au salon / des m<sup>2</sup> nus uniquement en Europe</td> <td style="text-align: center;">Non</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pas de CA Min/max, # salariés min/max, ni critères sur la situation financière</li> </ul> | Configuration   | Viticulteurs / Caves coopératives | Négociants | Espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest | 50% du prix du stand et des frais de participation au salon | 50% du prix du stand et des frais de participation au salon | Hors espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest | 50% des frais de participation au salon / des m <sup>2</sup> nus | Non | Pas d'espace collectif proposé | 50% des frais de participation au salon / des m <sup>2</sup> nus uniquement en Europe | Non |  |
| Configuration                                | Viticulteurs / Caves coopératives   | Négociants  |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest      | 50% du prix du stand et des frais de participation au salon   | 50% du prix du stand et des frais de participation au salon   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Hors espace collectif IVBD ou Pôle Sud-Ouest | 50% des frais de participation au salon / des m <sup>2</sup> nus  | Non   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Pas d'espace collectif proposé               | 50% des frais de participation au salon / des m <sup>2</sup> nus uniquement en Europe   | Non   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Dépenses                                     | <p><b>Eligibles</b> : frais d'inscription et de participation au salon/concours.</p> <p><b>Non Eligibles</b> : hébergements, transports des personnes et des échantillons</p> <p><u>Note</u> : TFE/AANA proposent des solutions négociées de transport de vos échantillons, et des offres/adresses sur les hébergements et les vols, à votre charge.</p>  |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Période d'inscription                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aux salons : dès l'ouverture des inscriptions annoncées par TFE/AANA, et repris par les lettres d'infos IVBD, environ 9 mois avant la date de l'évènement</li> <li>- Remplir le formulaire de demande d'aide disponible sur <a href="http://www.actus.ivbdpro.fr">www.actus.ivbdpro.fr</a> en indiquant les noms des salons auxquels vous prévoyez de participer, ainsi que leurs coûts d'inscription (ou budget prévisionnel)</li> <li>- Renvoyer le formulaire minimum 1 mois avant le 1er évènement.</li> </ul>   |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Délais estimés d'instruction du dossier      | Paiement : délai entre soumission des factures et remboursement effectif : ~2 mois sur la base de la facturation TFE + photos du stand + facture des 50%/2000€ à IVBD.  |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Acompte possible                             | <b>Non</b>  |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Cumuls d'aides                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumulable avec Programme Régional Export PRE « 123 Export »</li> <li>- Cumulable avec Assurance Prospection : OUI (seul le reste à charge de l'entreprise est couverte par le dispositif AP)</li> <li>- Soumis au minimi (200k€ sur 3 ans) : OUI, car Aide Régionale.</li> </ul>   |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Réurrence possible du dispositif             | <b>Oui</b> , forte probabilité de reconduction annuelle selon un mécanisme identique ou similaire   |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Effort administratif                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Réduit</b> : l'éligibilité et la gestion de l'inscription/interface avec l'organisateur du salon, se fait via l'AANA/TFE, celles des concours par les organisateurs.</li> <li>- Vous facturez la subvention finale sur base des factures directement à l'IVBD.</li> </ul>   |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |
| Conseils                                     | - Contacter TFE et l'AANA avant l'inscription à ces 2 salons  |   |                                   |            |   |   |   |  |  |     |                                |   |     |  |



|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pour avoir un contact direct, être inscrit dans leurs bases de données respectives, et avoir accès aux newsletters/mailings.</li> <li>○ Pour confirmer les dispositifs possibles (surfaces, mobiliers, options), les tarifs négociés et la procédure d'inscription.</li> </ul> <p>- L'aide de l'IVBD/IVSO est cumulable avec l'aide régionale « 123 Export » : si vous prévoyez de déposer un dossier 123 Export, faites toutes vos autres demandes d'aides régionales la même année, au risque de se voir refuser les aides régionales suivantes pendant 2-3 ans (principe officieux de rotation des bénéficiaires appliqué par la Région).</p> |
| Liens clés                  | <p>- Dispositif et programme 2023-2024 : <a href="https://actus.ivbdpro.fr/export/une-aide-de-livbd-a-la-carte-pour-vos-actions-a-lexport-en-2024/">https://actus.ivbdpro.fr/export/une-aide-de-livbd-a-la-carte-pour-vos-actions-a-lexport-en-2024/</a></p> <p>- Dossier de participation IVBD : <a href="mailto:contact@vins-bergeracduras.fr">contact@vins-bergeracduras.fr</a> 05.53.63.57.60</p>   |
| Contact auprès du financeur | <p>- <b>IVBD</b> : <b>Bertrand BALLESTA</b>, Responsable Communication et Marketing, IVBD - Interprofession des Vins de Bergerac et Duras, Tél. : 05 53 63 57 53 – Portable : 06 76 87 68 12, <a href="mailto:bertrand.ballesta@vins-bergeracduras.fr">bertrand.ballesta@vins-bergeracduras.fr</a></p> <p>- <b>AANA</b>: <b>Hubert Groutel</b> – <a href="mailto:h.groutel@aana.fr">h.groutel@aana.fr</a> – 06 29 69 92 10</p>  |

## 5 Faire déguster et animer ses vins

---

### 5.1 « La Grande Tournée » du CIVB

Ce programme a été initié en 2022 par le **CIVB**. Il fait suite à une enquête auprès des opérateurs montrant un besoin de renforcer la visibilité des vins de Bordeaux auprès de sa distribution 'historique' : magasins, GMS, cavistes. Il a lieu sur mars.

Le viticulteur participant doit trouver lui-même son point d'animation, via son réseau. Le CIVB ne fait pas de mise en relation.

Il bénéficie ensuite :

- ✓ D'outils d'animations sur le point de vente : PLV développée par le CIVB, coupons de réduction...
- ✓ D'outils de promotion/communication mis en œuvre centralement par le CIVB : campagne radio, digitale et presse/affichage, jeux concours....
- ✓ D'un remboursement de ses frais de participation : remboursement des frais kilométriques selon barème des impôts, des frais d'hébergements/repas (au réel ou plafonnés)

En 2024, la Grande Tournée se tiendra du 7-9 mars 2024. Un appel à candidature est fait en Octobre, via le flash d'information du CIVB. Un lien d'inscription sera partagé sur le site.

En 2022, 1400 points de ventes avaient ainsi été animés pendant 3 jours.

### 5.2 Proposez vos vins gratuitement à la dégustation dans de nombreux lieux stratégiques via le « Stock Outil » du CIVB

Chaque année, le **CIVB** achète environ 100 000 bouteilles de vins des différentes appellations et gamme de prix pour alimenter la distribution/vente de plusieurs lieux qui peuvent être considérés comme stratégiques pour la visibilité et la notoriété de vos vins, notamment auprès d'une clientèle internationale. Ils sont ainsi utilisés au cours de manifestations promotionnelles en France et à l'étranger (Vinexpo, Fête du Vin, opérations de presse et relations publiques, dégustation à la Cité du Vin et au bar à vin du CIVB/Ecole du vin).

Un « Appel à échantillon » est réalisé chaque année par le CIVB, annoncé via un flash d'info.

Après dégustations à l'aveugle, le CIVB achète des quantités variables de 36 à 1200 bouteilles par référence selon les utilisations qu'elle prévoit pour le vin.

Ce dispositif peut donc vous permettre de promouvoir vos vins au travers des actions mises en œuvre et promue par le CIVB, à des professionnels et des particuliers plutôt internationaux. Et ce gratuitement puisque le CIVB achète vos vins pour constituer son « Stock Outil ».

### 5.3 Le dispositif « Périgord Attitude » de l'IVBD

Il s'agit d'un plan de l'**IVBD** subventionné par des fonds européens FEADER, pour soutenir la promotion des vins et autres productions sous signe de qualité.

Pour les viticulteurs, le dispositif s'articule principalement autour de :

- ✓ Soirées « Périgord Attitude » regroupant 400-500 personnes (professionnels et particuliers) pour promouvoir les vins des appellations.
- ✓ Campagnes d'affichages et radio.

Pour chacune, ~20 vignerons sont invités à participer, au travers d'un appel à candidature relayé par l'IVBD (lettre d'information tous les 10 du mois) et les responsables des sections de chaque appellation. Trois soirées ont ainsi été organisées sur l'année 2022-23.

Les frais sont 100% pris en charge par le l'IVBD : transports, hébergements, repas. Il n'y a donc aucune refacturation, et la gestion administrative de ces soirées est entièrement réalisée par l'IVBD.

## 6 Nouer ou renforcer des relations commerciales à l'export

### 6.1 Les Tournées / Roadshow Export du CIVB

Il s'agit de **tournées** dans un ou plusieurs pays, regroupant plusieurs viticulteurs/négociants représentatifs des appellations des vins de Bordeaux, et des professionnels du marché visités (distributeurs, acheteurs, journalistes/prescripteurs). Des **masterclass/formations** permettent de présenter les appellations et de faire déguster des échantillons des participants, et donc de faire la promotion indirectement de leurs vins. Des **contacts professionnels** sont noués entre les participants. **Les frais sont 100% pris en charge par le CIVB** : transports, hébergements, repas. Il n'y a donc aucune refacturation, et la gestion administrative de ces tournées est entièrement réalisée par le CIVB.

Un appel à candidature est réalisé par le CIVB, ainsi que par les différents ODG. Généralement 3 vigneron par appellation sont retenus pour participer. Un système de liste d'attente et de participation tournante est en place pour permettre à tous d'en bénéficier.

Il est conseillé :

- ✓ De **vous inscrire aux flash/lettre d'infos du CIVB et de votre ODG**, et de les lire (même en diagonale) pour ne pas rater d'opportunités. A date, seul 46% des flash CIVB sont ouverts.
- ✓ de **réfléchir à ses marchés cibles avant de postuler**, pour ne pas 'dilapider' vos chances de participer à une tournée prioritaire pour vous.
- ✓ De **s'organiser pour maximiser les retombées de la tournée** : vous vous engagez à participer physiquement à la tournée, et devez donc vous organiser pour vous libérer, préparer en amont (argumentaire, contacts cibles) et faire le suivi après la tournée (relance des contacts).

**Le CIVB organise environ 30 tournées/an.** Le calendrier de ces tournées est disponible sur l'extranet professionnel <https://bordeauxconnect.fr/auth/connexion>

### 6.2 L'opération « Export marché US » de l'IVBD

| Votre Objectif             | Renforcer votre présence sur le marché USA  |
|----------------------------|---|
| Type d'aide                | Subvention aux frais d'inscription aux salons   |
| Mécanisme                  | Subventions sur dépenses  |
| Nom du dispositif          | <b>Opération Export Marché US</b>   |
| Financier                  | <b>IVBD</b> Interprofession des Vins de Bergerac et Duras & <b>IVSO</b> Interprofession Vins du Sud-Ouest   |
| Objectifs du dispositif    | Améliorer la visibilité des vins du Sud-Ouest sur le marché clé USA   |
| Zones de commercialisation | <b>USA</b>  |
| Description simplifiée     | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Opération 2023</b> : Collaboration avec les magazines WINE ENTHUSIAST et WINE &amp; SPIRITS, magazine fortement prescripteurs sur les marchés US. Campagne de dégustations/notations, + pour Wine Enthusiast, un programme promotionnel viendra booster les résultats de la dégustation SUD-OUEST.<br/>Remboursement de 50% des frais d'échantillonnages</li><li>• <b>Opération 2024 (à confirmer)</b> : Roadshow 'classiques' avec présence des viticulteurs participants. Subvention en cours de construction.</li></ul> |

|   |  |
|---|--|
| Critères d'éligibilité et exclusion     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Viticulteurs ou négociants <b>déjà importateurs aux USA</b>, et à jour de ses cotisations auprès des interpros</li> <li>• Pas de CA min/max, ni de nombre de salariés min/max, ou critères sur la situation financière</li> </ul>             |
| Dépenses                                | <b>Opération 2023 :</b><br>✓ frais de transport des échantillons<br>✓ valeur des vins envoyés  |
| Période d'inscription                   | <b>Closes</b> pour opération 2023 (mars 2023)  |
| Délais estimés d'instruction du dossier | <b>Païement</b> : délai entre soumission des factures et remboursement effectif : environ 2 mois sur la base de la facturation des frais de transport et de la valeur des vins.  |
| Acompte possible                        | <b>Non</b>   |
| Cumuls d'aides                          | ✓ Cumulable avec Assurance Prospection : <b>OUI</b> (seule le reste à charge de l'entreprise est couverte par le dispositif AP)<br>✓ Soumis au minimi (200k€ sur 3 ans) : <b>OUI</b> , car Aide Régionale.   |
| Récurrence possible du dispositif       | <b>Non confirmée</b> , dépendra de l'analyse des retombées commerciales sur les domaines des échantillons présentés à la notation.   |
| Effort administratif                    | <b>Réduit sur opération 2023</b> . L'inscription se fait via un google form, puis vous facturez la subvention directement à votre Interpro sur la base de 50% des frais engagés.   |
| Conseils                                | <b>Soyez réactifs</b> : nombre réduit d'échantillons sélectionnés : 1 <sup>er</sup> inscrit, 1 <sup>er</sup> servi.  |
| Liens clés                              | Dispositif 2023 : <a href="https://actus.ivbdpro.fr/export/operation-export-marche-us/">https://actus.ivbdpro.fr/export/operation-export-marche-us/</a>  |
| Contact auprès du financeur             | <b>IVBD</b> : Bertrand BALLESTA, Responsable Communication et Marketing, IVBD - Interprofession des Vins de Bergerac et Duras, Tél. : 05 53 63 57 53 – Portable : 06 76 87 68 12, <a href="mailto:bertrand.ballesta@vins-bergeracduras.fr">bertrand.ballesta@vins-bergeracduras.fr</a> |

### 6.3 « Les rencontres d'acheteurs » en France par Team France Export

TFE invite régulièrement des **acheteurs étrangers de vins en France**. Ce dispositif sera renforcé sur 2024, notamment dans la cadre du plan « Osez L'Export ».

Sur inscription auprès de votre contact TFE, vous **participez à ces rencontres sans avoir à vous déplacer à l'étranger**. L'ensemble des frais des acheteurs sont pris en charge par TFE, invités dans le cadre de salons (ex : Wine Paris/Vinexpo Paris) ou pour des visites organisées séparément. En contrepartie, Ils doivent honorer les rendez-vous pris avec des producteurs français qu'ils choisissent parmi une proposition de TFE. **Chaque rendez-vous honoré est facturé 300€ au viticulteur**, pour partager les frais d'organisation.

En juin 2023, 10 acheteurs d'Europe du Nord sont venus pour 2 jours sur Libourne, en recherche de vins à distribuer dans leurs pays.

Le programme de ces visites est relayé dans la newsletter de TFE-Nouvelle-Aquitaine, sur LinkedIn, et directement par contact de votre représentant TFE si vous en avez exprimé l'intérêt.

## 7 Augmenter la visibilité de vos vins à l'export et nouer des contacts avec des acheteurs

---

Outre les appels à échantillons de différents guides qui peuvent être communiqués et coordonnés par les ODG (exemple : Guide Hachette <https://pro.planete-bordeaux.fr/lettre-dinformation-pro-50-2022>), des dispositifs spécifiques existent **pour mettre en avant plus largement vos vins, à moindre cout.**

### 7.1 Les « E-Vitrines » de la Team France Export

La E-vitrine Vins, Spiritueux, Bières et Cidres : « [Taste France : le catalogue en ligne des vins et spiritueux français](https://taste-france.com) » ([taste-france.com](https://taste-france.com)) est une **plateforme digitale** sur laquelle les entreprises françaises peuvent s'inscrire gratuitement, pour permettre à des professionnels étrangers de les connaître, et de contacter directement celles qui les intéresseraient.

Ces plateformes ont été développées et accélérées suite au COVID. Elles permettent aux producteurs de créer gratuitement un page internet de présentation de leur exploitation et de leurs produits (jusqu'à 10 vins maximum), dans un format standardisé et sous la bannière « Taste France ».

Les zones/pays de prospections sont à renseigner, afin de maximiser les chances de « matching » entre distributeurs/acheteurs et producteurs/négociants.

Ce sont les bureaux **Business France** à l'étranger qui se chargent de faire la promotion de cette plateforme. Les contacts à l'export sont gratuits, et les agents TFE réalisent la promotion des vins à l'international.

Des campagnes internet sont prévues par TFE sur 2023-2024 pour améliorer le référencement dans les moteurs de recherches de ces e-vitrines.

A savoir : le taux de réussite est hétérogène. Certains vignerons de NA inscrits n'ont jamais eu de contacts par ce biais, d'autres ont eu des contacts probants et ont pu être accompagnés par TFE. TFE ne peut pas systématiquement vérifier la solidité du contact étranger, il faut donc se renseigner avant de s'engager dans les démarches commerciales à l'export avec de nouveaux prospects.

### 7.2 Les mises en relations commerciales sur les Marketplace : partenariat avec Alibaba

Nouvellement lancé en 2023, ce dispositif qui va être renforcé dans le cadre du plan « **Osez l'Export** », vise à accroître la présence d'entreprise française sur les « marketplaces » (véritables places de marchés virtuelles de mise en relation BtoB entre vendeurs/acheteurs).

Ces marketplaces ne sont accessibles qu'à des professionnels, et non des particuliers. Elles sont « non-transactionnelles ». Elles ne permettent pas d'y réaliser des transactions financières mais seulement de mettre en avant une offre de produits, via une pagination standardisée et de qualité, et d'être mis en relation avec des acheteurs intéressés.

Un **partenariat a été négocié entre TFE et Alibaba.com**, leader en Asie et incontournable dans les relations commerciales mondiales. La majorité des acheteurs est non-chinois, beaucoup sont Européens.

Il est financé et ouvert à **200 entreprises françaises**, qui peuvent être référencées sur le site pour **2250€/2 ans** (au lieu de 14k€ au tarif négocié avant subvention de l'Etat).

Les productions présentées couvrent un spectre de l'entrée de gamme au haut de gamme/luxe.

**Les avantages de ce partenariat TFE/ Alibaba.com** sont :

1. « Pack Global Gold Supplier » qui offre le meilleur niveau de service sur la plateforme
2. « Showroom France » : les produits sont présentés sous la bannière « Pavillon France »
3. Possibilité pour les acheteurs à la recherche de qualité de filtrer selon le pays France
4. Budget marketing de TFE pour renforcer l'impact du pavillon France.
5. Badge Gold supplier + étoiles
6. Chargé de compte dédié chez TFE

**Conditions d'éligibilité** attendues par TFE :

- Être légalement enregistré en France et produire dans le pays
- Compter au moins un an d'existence
- Avoir développé un chiffre d'affaires à l'export au cours du dernier exercice
- Détenir un titre de propriété intellectuelle ou avoir entamé le processus d'enregistrement
- Être en mesure de présenter au moins 10 produits (1 vin par millésime compte comme 1 produit, ce qui permet normalement au producteur d'atteindre ce quota)
- Avoir au moins un employé dédié à l'export et parlant anglais (un salarié ou le gérant, s'il s'engage dans une démarche active à l'export et peut communiquer en anglais)
- Être engagé à une participation active sur la plateforme Alibaba.com

Le dispositif était encore ouvert en Octobre 2023, et il restait des places disponibles pour les viticulteurs de NA. TFE propose un accompagnement gratuit d'1heure pour la mise en place et l'exploitation de cette solution afin de développer l'export.

Attention : le grand export nécessite des compétences et/ou du temps (gestion administrative, douanière, bancaire...) et il faut donc être prêt à y consacrer l'effort suffisant pour maximiser son investissement. TFE propose des offres d'accompagnement payant si besoin. Attention également en dehors de l'Union Européenne aux certifications Bio étrangères, bien vérifier la réglementation dans le pays cible.

Lien : <https://event.businessfrance.fr/alibaba/alibaba.com#alibaba>

## 8 Se former au développement commercial de son entreprise

---

### 8.1 Se former grâce aux cotisations et fonds pour la formation professionnelle

Selon votre statut et le régime juridique de votre entreprise, la cotisation à un dispositif de formation est différente :

- Pour les **entreprises employeurs**, celles-ci cotisent, via une 'Contribution à la Formation Professionnelle' (CFP), au financement de la formation continue de leurs salariés. Cette cotisation sur le revenu d'activité s'élève à 0,55 % pour les employeurs < 11 salariés, et 1 % si  $\geq$  11 salariés. Les dispositifs de financement sont ensuite gérés par un **OPCO (Opérateurs de Compétences)**, **OCAPIAT** pour la filière agricole et agroalimentaire. Il est géré de façon paritaire (par des représentants des salariés et du patronat), et dispose d'une convention auprès de l'état pour collecter et financer des dispositifs de formation auprès des salariés. Les dispositifs déployés répondent à des objectifs de politiques publiques, et évoluent donc selon les orientations politiques des gouvernements successifs.
- **Pour les non-salariés** (chefs d'entreprise avec ou sans salariés), ceux-ci cotisent (via leur cotisation MSA) à un **Fond d'Assurance Formation (FAF)** qui pour la filière est **VIVEA**. Cette cotisation est proportionnelle au chiffre d'affaires sur 3 ans (avec quelques pondérations). Elle varie de 75€/an par individu (plancher), à maximum 380€/an, avec une moyenne de 110€/an/individu. Les cotisations individuelles sont mutualisées, le droit individuel mobilisable est plafonné à 3000€/an.
- Enfin, **l'ensemble des travailleurs, salariés ou non**, disposent d'un **Compte Personnel de Formation CPF**, abondé chaque année (si à jour de cotisation MSA). Ce compte peut être mobilisé pour réaliser une formation qualifiante diplômante, et peut donc être mobilisé comme alternative à la formation via Ocapiat/Vivea (non cumulable).
  - o 500€/an plafonné à 5000€ pour les diplômés
  - o 800€/an plafonné à 5000€ pour les non qualifiés (<CAP/BEP)

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/droit-a-la-formation-et-orientation-professionnelle/compte-personnel-formation>

#### 8.1.1 Former les salariés en collectif, avec OCAPIAT

Les **Organismes Formateurs (OF)** qui réalisent les formations doivent tous être **certifiés QUALIOPI** à la date de la formation, certification de l'état visant à sécuriser la qualité et le sérieux des prestataires dans ce domaine.

Parmi les offres de formations des OF certifiés, OCAPIAT réalise régulièrement un appel d'offre pour constituer un **catalogue de formations** visant à répondre aux besoins des acteurs de la filière.

Enfin, les politiques publiques en matière de formations des salariés ciblent ceux des entreprises de <50 salariés, et favorisent également l'apprentissage.

Les règles de financement dépendent de la taille de l'entreprise, du type de formations (en collectif entre des salariés de plusieurs entreprises = inter-entreprises, ou pour des salariés d'une seule entreprise = intra-entreprise), de la sélection ou non de la formation sur le catalogue négocié par l'OPCO. Ces règles sont synthétisées dans le tableau ci-après.



| Taille d'entreprise | Formation INTER- ou INTRA-entreprise | Formation au CATALOGUE | Prise en charge  | Gestion administrative   |
|---------------------|--------------------------------------|------------------------|--|--|
| <50 salariés        | INTER                                | OUI                    | <b>TOTALE</b> : 100% des frais pédagogique (=formation gratuite)   | Aucune pour l'entreprise : gestion directe entre OCAPIAT et l'OF |
|                     | INTER                                | NON                    | « <b>Boost Compétence</b> »<br>- 45% frais pédagogique<br>- + salaire des participants sur forfait 12€/h | Remboursement par OCAPIAT à l'entreprise, sur justificatifs      |
|                     | INTRA                                | OUI                    |  |  |
| >50 salariés        |                                      |                        | Aucune à priori<br>Etude au cas par cas pour financement spécifique                                      |  |

| Liens Utiles   |  |
|--|--|
| Catalogue  | <a href="https://www.ocapiat.fr/inscrire-mes-salaries-offre-regionale-formations-tpe-pme/">https://www.ocapiat.fr/inscrire-mes-salaries-offre-regionale-formations-tpe-pme/</a>  |
| Moteur de recherche et la plateforme d'inscription : | <a href="https://offredeformation.ocapiat.fr/catalogui/#/home">https://offredeformation.ocapiat.fr/catalogui/#/home</a>  |
| Géolocalisation d'une session                        | <a href="https://www.ocapiat.fr/geolocalisation-des-formations-du-catalogue-de-loffre-regionale/">https://www.ocapiat.fr/geolocalisation-des-formations-du-catalogue-de-loffre-regionale/</a>  |
| Exemple de formation                                 | L'administration des ventes export : 2 jours intensifs pour une formation axée sur les exercices pratiques et appréhender concrètement l'export<br><a href="https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/evenements/YxWdwRAACEAgO9X">https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/evenements/YxWdwRAACEAgO9X</a> |

### 8.1.2 Être accompagné individuellement : « BOOST COMPETENCES » par OCAPIAT

En plus du conseil ciblé sur la mise en place d'une activité œnotouristique (présenté dans la section « Investissements œnotouristique »), il existe des moyens **d'être conseillé dans sa démarche commerciale individuelle**, sur la base de tarifs subventionnés. Les dispositifs sont néanmoins limités.

Le dispositif « **Boost Compétence** » permet d'être accompagné de façon individualisée, dans sa démarche de commercialisation. En sollicitant un OF qui construit une **formation sur mesure** selon vos besoins, en prenant des cas concrets que vous rencontrez pour illustrer la formation par exemple, vous pouvez ainsi vous faire conseiller dans votre stratégie de développement commercial.

Le **financement est partiel** (45% des coûts du consultant + 12€/h par stagiaire), mais il permet de financer un soutien sur mesure.

La convention de formation ne doit bien sûr pas mentionner les termes 'conseil', 'coaching'. Il s'agit d'une formation.

| Taille d'entreprise | Formation INTER- ou INTRA-entreprise | Formation au CATALOGUE | Prise en charge  | Gestion administrative   |
|---------------------|--------------------------------------|------------------------|--|--|
| <50 salariés        | INTER                                | OUI                    | <b>TOTALE</b> : 100% des frais pédagogique (=formation gratuite)   | Aucune pour l'entreprise : gestion directe entre OCAPIAT et l'OF |
|                     | INTER                                | NON                    | <b>« Boost Compétence »</b><br>- 45% frais pédagogique<br>- + salaire des participants sur forfait 12€/h | Remboursement par OCAPIAT à l'entreprise, sur justificatifs      |
|                     | INTRA                                | OUI                    |  |  |
| >50 salariés        |                                      |                        | Aucune à priori<br>Etude au cas par cas pour financement spécifique                                      |  |

### 8.1.3 Se former collectivement et individuellement en tant que non-salarié, avec VIVEA

Les **non-salariés** représentent la majorité des vignerons indépendants de petites à moyennes structures. Le **Fond D'Assurance Formation FAF** est un outil pour se former et acquérir des compétences sur les enjeux de commercialisation. Il est souple, simple, sans aucune charge administrative pour le viticulteur.

Chaque non-salarié cotise individuellement. L'ensemble des fonds sont mutualisés, et offre un droit annuel (le compteur est donc remis à 0 chaque année) à la formation de **3000€/personne**.

L'individu sollicite un organisme de formation – qui n'est pas requis d'être certifié QUALIOPI, contrairement aux exigences des OPCO – pour répondre à un besoin de formation, individuelle ou collective.

L'OF propose une offre qui répond au besoin, et soumet une demande de financement à VIVEA (programme de formation, contenu pédagogique, CV des formateurs, coûts pédagogiques).

VIVEA étudie toutes les 3 semaines, lors d'une session de validation, l'ensemble des demandes (16 sessions / an) et y répond dans la journée. La formation acceptée peut démarrer dès le lendemain.

Elle valide le niveau de prise en charge – autour de 30€/h/individu formé (=stagiaire) – et contrôle/négocie le coût total et donc le reste à charge pour le stagiaire.

Le reste à charge pour le stagiaire dépend du nombre de participant :

- Une formation individuelle sera couteuse (ex : une formation d'1j/8h à 1000€ reviendra à ~750€ de reste à charge pour le stagiaire).
- Une formation collective pourra être entièrement financée ou avec un reste à charge très réduit (ex : 5 vignerons demandent une formation de 2j/16h à 2500€. VIVEA finance  $5 \times 16 \times 30 \text{€}/\text{h} = 2400 \text{€}$ , et le reste à charge est de 100€ pour les 5 participants, soit 20€/personne).

La formation collective peut être organisée par un collectif existant, ou pas. Un vigneron peut convaincre des collègues de se former ensemble sur un besoin commun, et solliciter des organismes de formation (OF) pour répondre à leur besoin. L'organisme choisi fera une demande de financement à VIVEA pour l'ensemble des participants (aucune charge administrative pour les vignerons). Le nom

des participants peut évoluer jusqu'au début de la formation : l'OF fait une demande pour un nombre de stagiaire.

L'ensemble de la gestion administrative se fait entre VIVEA et l'OF, et est invisible pour le stagiaire. Le paiement de l'OF par VIVEA et par le stagiaire se fait à l'issue de la formation, après réception des justificatifs (émargements nominatifs des participants) par VIVEA.

VIVEA peut être sollicité pour orienter le viticulteur dans le choix des OF qui pourraient répondre à son besoin. Il n'y a pas de catalogue négocié, ni de partenariat : chaque OF peut être sollicité et faire une demande de financement à VIVEA de la formation que vous aurez préalablement validé avec lui.

Attention, aucun effet rétroactif accepté : la demande de prise en charge par l'OF doit être envoyée avant le début de la formation, qui ne peut démarrer qu'après validation (max 3 semaines après).

| Liens Utiles |   |
|--------------|---|
| Site VIVEA   | <a href="https://vivea.fr/vivea-en-region/nouvelle-aquitaine">https://vivea.fr/vivea-en-region/nouvelle-aquitaine</a> |

## 8.2 Se former sur l'export à travers « l'Academy de l'Export » de TFE et les webinaires « Réflexe Douanes » par les Douanes

Le programme « **Osez L'Export** » a été déployé officiellement le 31/08/2023.

Dans sa composante « Investir dans l'Humain », il prévoit la mise en place d'une plateforme digitale de formation appelée « **Academy de l'Export** », **dédiée au recensement des formations à l'export.**

Ce catalogue en ligne des offres de formation export dispensées par TFE inclut 3 services distincts :

- ✓ **Les formations qualifiantes certifiées Qualiopi**, disponibles sur catalogue ou sur-mesure à l'aide d'un cahier des charges ;
- ✓ **Les ateliers techniques** qui portent sur une thématique précise avec l'intervention d'experts dans le domaine abordé ;
- ✓ **Le coaching** : à partir d'un cas pratique de l'entreprise, le coach va proposer un panel d'outils pour aider à la mise en œuvre d'une action.

Le contenu de cette plateforme n'est **pas encore déployé**, mais vous pouvez contacter votre interlocuteur TFE pour signifier votre intérêt afin d'être alerté sur l'ouverture du dispositif

<https://www.teamfrance-export.fr/nouvelle-aquitaine/solutions/academie-export--acquérir-et-developper-des-compétences>

Par ailleurs, selon les organismes formateurs, le coût (résiduel) de ces formations sélectionnées dans l'« Academy » pourrait être pris en charge par les opérateurs de compétences OPCO Ocapiat/Vivea. Il faudra que le formateur soit certifié Qualiopi, et le taux de prise en charge – pour les entreprises éligibles - dépendra de la sélection ou non de la formation au catalogue régional. Se reporter à la section OCAPAT/VIVEA du guide pour plus de détail.

Dans le cadre du programme « Osez L'Export », **les douanes** organisent des **séries de webinaires** à destination des viticulteurs pour améliorer leur compréhension des règles douanières et faciliter leurs démarches à l'exportation.

Plus d'informations : [cce-bordeaux@douane.finances.gouv.fr](mailto:cce-bordeaux@douane.finances.gouv.fr)

## 8.3 Profiter des formations spécifiques développées par votre interprofession

### 8.3.1 L'Ecole du Vin du CIVB

Le CIVB a développé des formations dédiées aux opérateurs de la filière. Elles permettent de se former sur des argumentaires de ventes des vins de Bordeaux éprouvés, et incluent un questions/réponses sur les grands enjeux des vins de Bordeaux (développement durable/RSE, réduction des pesticides, adaptation au changement climatique, ...).

Les participants à la Grande Tournée bénéficient par ailleurs d'une formation gratuite de 45 minutes par Visio (webinaire).

Les formations disponibles sont publiées sur le site extranet <https://bordeauxconnect.fr/auth/connexion>

### 8.3.2 Etablir une démarche export avec le programme « Export My Wine » de l'IVBD

L'IVBD développe pour les **primo exportateurs** une formation spécifique pour ses cotisants, qui devrait être proposée à une 1ere promotion en décembre 2023.

| Votre Objectif                          | Définir ou confirmer votre 1 <sup>er</sup> projet d'export   |
|---|--|
| Type d'aide                             | Accompagnement et ressources subventionnées  |
| Mécanisme                               | Formations   |
| Nom du dispositif                       | « <b>Export My Wine</b> »  |
| Financier                               | <b>IVBD Interprofessions des Vins de Bergerac Duras</b> (avec participation de TFE)  |
| Objectifs du dispositif                 | Présenter les enjeux et la mise en œuvre d'une 1ere commercialisation à l'export.  |
| Zones de commercialisation              | <b>Tout export</b>   |
| Description simplifiée                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>2 jours de formations</b> pour une 1ere promo de 10 participants en déc. 2023</li> <li>- Formation subventionnée par TFE et l'IVBD, participation d'engagement de <b>150€/participant</b> (à confirmer)</li> <li>- Formation développée par TFE (Business France / CCI Lot et Garonne) et l'IVBD, adaptée aux spécificités des vins de Bergerac Duras</li> </ul> |
| Critères d'éligibilité et exclusion     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Viticulteurs ou négociants <b>PRIMO EXPORTATEURS</b>, et à jour de ses cotisations IVBD</li> <li>- Pas de CA min/max, pas de nombre de salariés min/max, ou critères sur la situation financière</li> </ul>   |
| Dépenses                                | Frais d'inscription de 150€ pour les 2j de formation (à confirmer)   |
| Période d'inscription                   | Dès la communication par lettre d'info de l'IVBD sur Oct-Nov 2023.   |
| Délais estimés d'instruction du dossier | Non communiqué   |
| Cumuls d'aides                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Soumis au minimi (200k€ sur 3 ans) : <b>NON</b></li> <li>✓ Cumul avec financement OPCO : <b>OUI</b> (à confirmer par une demande de prise en charge en amont de la formation)</li> </ul>  |
| Récurrence possible du dispositif       | Selon retour d'expérience, mise en place d'autres sessions en 2024 possibles.  |
| Effort administratif                    | Réduit : simple inscription suite à appel à candidature de l'IVBD  |
| Conseils                                | <b>Soyez réactifs</b> : 1ere promotion limitée à 10 participants, 1 <sup>er</sup> inscrit, 1 <sup>er</sup> servi.  |
| Liens clés                              | Dispositif non déployé à date. Voir site IVBD  |



## 9 Renforcer son équipe commerciale

---

Historiquement, plusieurs dispositifs ont permis de recruter des VIE – Volontaire Internationaux en Entreprise – en bénéficiant d’une subvention. C’était encore le cas il y a peu avec le programme 360 Export porté par la Région Nouvelle-Aquitaine. Mais la filière viticole, fortement exportatrice par rapport à d’autres, ne peut plus en bénéficier.

De nouvelles aides nationales viennent d’être mises en place à l’été 2023 avec l’annonce du plan « **Osez L’Export** ».

### 9.1 Le dispositif « VIE QPV et formation courte » du plan « Osez L’Export »

Ce dispositif est plus contraignant que les aides préalables au VIE : l’objectif est d’inciter l’entreprise à recruter des jeunes issus des Quartiers Prioritaires de la Ville (en coordination avec les Missions Locales), ou issus de formation courte bac+3 maximum.

L’État prend alors en charge **2 mois de mission** si le candidat est issu de ces 2 groupes ciblés. Les modalités précises du dispositif seront connues d’ici fin 2023, et communiqué via votre référent TFE.

Lien le plus détaillé à date : <https://www.businessfrance.fr/lancement-du-plan-osez-l-export>

### 9.2 Le dispositif « VTE Export » du plan « Osez L’Export »

Ce dispositif de « Volontaire Territorial de l’export en Entreprise » a été annoncé à l’été 2023, et n’est pas encore détaillé. L’objectif est de faciliter le recrutement de jeune en contrat type ‘VIE’, mais basé en France : l’export réussi passe par une préparation en France.

Le dispositif de financement « Osez L’Export » prévoit une **subvention de 12,000€ et la prise en charge de maximum 50% des dépenses liées aux missions à l’étranger**, mais sans plus de détail sur les modalités de mise en œuvre. Votre contact TFE pourra vous tenir informé dès l’annonce du détail du dispositif.

Lien le plus détaillé à date : <https://www.businessfrance.fr/lancement-du-plan-osez-l-export>

## 10 Etudier et renforcer ses connaissances « marchés »

De **nombreuses données et études de marchés** sont mises à disposition par les opérateurs qui par ailleurs financent des dispositifs.

Le tableau ci-dessous recense certains liens vers ces études, qui sont très utiles pour définir les zones de développement commercial et les offres produits pertinentes.

Attention : il n'est pas conseillé d'acheter des études « toutes faites » sur internet, parfois très onéreuses : de nombreuses sources de données sont gratuites, ou accessibles via votre cotisation à votre interprofession (et association(s)).

| Opérateur                        | Liens vers données et études économiques   |
|----------------------------------|--|
| CIVB                             | <a href="https://bordeauxconnect.fr/auth/connexion">https://bordeauxconnect.fr/auth/connexion</a>  |
| IVBD                             | <a href="https://actus.ivbdpro.fr/category/economie/">https://actus.ivbdpro.fr/category/economie/</a>  |
| IVSO                             | <a href="https://login.ivsopro.com/cas_ivso/login">https://login.ivsopro.com/cas_ivso/login</a>  |
| FranceAgriMer                    | <a href="https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Eclairer/Etudes-et-Analyses">https://www.franceagrimer.fr/filieres-Vin-et-cidre/Vin/Eclairer/Etudes-et-Analyses</a>  |
| TFE                              | Fiches marché (macro-économie du pays) : <a href="https://www.businessfrance.fr/toutes-les-fiches-marches-a-telecharger">https://www.businessfrance.fr/toutes-les-fiches-marches-a-telecharger</a><br>Pour les dossiers sur les marchés du vin, se créer un profil pour accéder/recevoir gratuitement les études ciblées sur la filière vin et les marchés qui vous intéressent. |
| France (état)                    | Num<br>Fiches pratiques et guides de la commercialisation sur internet<br><a href="https://www.francenum.gouv.fr/guides-et-conseils/developpement-commercial/site-e-commerce/comment-vendre-son-vin-sur-internet-et">https://www.francenum.gouv.fr/guides-et-conseils/developpement-commercial/site-e-commerce/comment-vendre-son-vin-sur-internet-et</a>                        |
| OIV                              | Propose des statistiques mondiales sur la production et consommation de vin, mais aussi des statistiques par pays :<br><a href="https://www.oiv.int/fr/ce-que-nous-faisons/donnees">https://www.oiv.int/fr/ce-que-nous-faisons/donnees</a>   |
| CNIV                             | <a href="https://www.intervin.fr/etudes-et-economie-de-la-filiere/etudes">https://www.intervin.fr/etudes-et-economie-de-la-filiere/etudes</a>  |
| Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine | <a href="http://www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr/economie-et-commerce/">http://www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr/economie-et-commerce/</a>  |

## 11 Les dispositifs qui ne sont plus actifs

Ce tableau liste les dispositifs qui sont **CLOTURES**, mais que beaucoup de professionnels citent encore, créant de la confusion parmi les possibles bénéficiaires. Certains dispositifs peuvent être encore actifs, mais avoir changé de noms – et parfois de mécanismes.

| Dispositif  | Notes   | Financier                              | Arrêté depuis      |
|---|---|--|--------------------|
| "Cheque Relance Export"   | Ponctuel 2022, remplacé par le plan « Osez L'Export » | Ministère de l'Economie & des Finances | Dec-2022           |
| « Cheque Relance VIE »  |   |  | Juin-2022          |
| « Aide à l'attractivité des principaux salons et foires français dans le contexte de la crise de la covid-19 » (Décret no 2022-370 du 16 mars 2022) | <i>Ponctuel post Covid, et pour primo-exposant</i>    |  | Dec-2022           |
| "Plan de Relance Viticole : Participations aux salons WineParis et Prowein 2023"  | <i>Ponctuel post Covid</i>                            | Région NA<br>Région                    | Mars-2023          |
| "Plan d'aide conjoncturel à la commercialisation des vins de NA sous certification environnementale"  | Ponctuel  |  | 2020               |
| "Cheque Numérique pour la commercialisation en circuit court"   | Ponctuel 3 mois post-covid                            |  | Sept-2020          |
| « 360 Export » (« Pass Export », « Cap International », « Talent Export »)  | Exclusion de la filière vin                           |  | 2023 pour VIE      |
| Appel à Projets Produits sous Label Environnemental – Plan de Relance 2020-2023 PLR spécifique Vins de Bergerac / Duras                             |   |  | IVBD via Région NA |
| "Aide au diagnostic d'exploitation dans les caves particulières viticoles"  | Récurrent mais arrêté                                 | FranceAgriMer                          | 2019               |
| « Accompagnement à l'effort de formation »  | Remplacé par « BOOST Compétence »                     | OCAPIAT                                | 2020               |



## Conclusion

---

Ce guide n'est pas exhaustif, mais **recense et synthétise les principaux dispositifs disponibles**.

D'autres acteurs (MSA, Agence de l'Eau...) pourraient proposer des aides.

Par ailleurs, certaines aides sont évolutives, et il convient de les recenser et les mettre à jour en continu, pour les utiliser avec efficacité.

Il n'existe **pas à date de dispositif d'aide spécifiques aux viticulteurs Bio** pour la commercialisation, alors que c'était le cas sur la période post-covid. Néanmoins, un appel à projet est en réflexion pour accompagner spécifiquement la filière Bio.

Certains acteurs sont incontournables, et il est important que vous preniez contact avec votre référent pour connaître vos droits :

- Team France Export
- Votre Interprofession
- Votre opérateur de compétence/fond d'aide à la formation OCAPIAT/VIVEA

**Nous espérons que ce guide vous aidera à construire et financer vos projets de développements commerciaux.**

**Vous avez connaissance de dispositifs non présentés ici ?**

**N'hésitez pas à nous en faire part pour que nous mettions à jour le guide !**

Votre contact : [conomie@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr](mailto:conomie@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr)

### FEAGA : Fonds Européen Agricole de Garantie

Afin d'exclure toute possibilité de double financement pour les mêmes dépenses d'investissement, une ligne de partage est instaurée entre les dépenses respectivement éligibles au FEADER et au FEAGA.

Ainsi, l'aide susceptible d'être versée au titre du FEAGA **concerne les dépenses liées aux investissements relatifs aux seules étapes allant de la réception des vendanges au conditionnement et à la commercialisation des vins produits.**

FranceAgriMer, en tant qu'organisme payeur des aides FEAGA, est chargé de la gestion, du contrôle et du versement de l'aide de l'Union européenne.

### FEADER : Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural

Le FEADER intervient dans le cadre de la célèbre PAC (Politique Agricole Commune), c'est le second pilier de la PAC. Il accompagne les actions visant à **rendre le secteur agricole français plus compétitif et à développer les territoires ruraux pour favoriser la croissance, l'emploi et l'inclusion sociale.**

### Règles des minimis

Extrait du site : <https://les-aides.fr>

Parmi les règlements d'encadrement des aides figure la **règle de minimis**. Elle fait partie des règlements décidés par l'Union Européenne pour encadrer le fonctionnement des aides aux entreprises. Cette règle appartient aux textes définissant les intensités d'aide pouvant être accordées aux entreprises.

La règle de minimis prévoit qu'une même entreprise ne peut recevoir que 200 000 € d'aides dites de minimis (donc issues de fonds EUROPEENS, type FEAGA/FEADER) sur une période de 3 exercices fiscaux. Ce plafond diffère selon le secteur d'activité considéré :

| Règlement de minimis                        | Secteurs  | Plafonds  |
|---|---|-----------|
| De minimis général (règlement n°1407/2013)  | Tous secteurs sauf exceptions   | 200 000 € |
| De minimis général (règlement n°1407/2013)  | Activité de transformation et de commercialisation de produits agricoles* | 200 000 € |
| De minimis général (règlement n°1407/2013)  | Transport de marchandises   | 100 000 € |
| De minimis pêche (règlement n°717/2014)     | Pêche et aquaculture  | 30 000 €  |
| De minimis agricole (règlement n°1408/2013) | Production primaire de produits agricoles                                 | 20 000 €  |

*\* Le présent règlement ne s'applique pas aux aides octroyées aux entreprises actives dans le secteur de la transformation et de la commercialisation de produits agricoles lorsque :*

- le montant d'aide est fixé sur la base du prix ou de la quantité des produits de ce type achetés à des producteurs primaires ou mis sur le marché par les entreprises concernées,
- l'aide est conditionnée au fait d'être partiellement ou entièrement cédée à des producteurs primaires.

Les plafonds indiqués concernent exclusivement les cumuls d'aides de minimis. Les aides reçues à un autre titre que la réglementation de minimis ne sont donc pas comptabilisés dans ces plafonds. Il est possible pour une entreprise de bénéficier à la fois d'aides de minimis "général" et d'aide de minimis "agricole" pour un **montant maximal cumulé de 200 000 € sur 3 exercices fiscaux** glissants dans le cas où elle exerce des activités concernées par les 2 règlements.

### **Quelques précisions**

Dans l'encadrement de la règle de minimis des précisions s'appliquent :

- la période de 3 exercices fiscaux est calculée de manière glissante. La période doit donc comprendre l'exercice fiscal en cours, ainsi que les 2 exercices fiscaux précédents,
- le plafond de 200 000 € est un plafond qui ne doit pas être dépassé, même par une seule aide. Le cumul des aides de minimis perçues par une entreprise doit toujours rester inférieur à 200 000 €. L'aide qui aboutirait au dépassement de ce plafond ne pourra pas être considérée comme autorisée comme aide de minimis, et ne sera pas accordée,
- Le plafond de 200 000 € tient compte de l'ensemble des aides de minimis déjà obtenues par l'entreprise, quelle que soit leur forme (subvention, avance remboursable, aide fiscale, etc.).

Par conséquent, l'entreprise doit savoir quand elle risque de dépasser ce plafond de 200 000 €. D'ailleurs, lorsqu'une aide est soumise à la règle de minimis, le dossier de demande implique de renseigner les aides de minimis déjà perçues. L'entreprise doit donc garder un récapitulatif des aides qu'elle a reçues, en notant les dates d'octroi, le type d'aide et le montant obtenu. Elle doit se souvenir des aides fiscales ou exonérations de cotisations sociales soumises à la règle de minimis dont elle a pu bénéficier.

### **Exemple :**

Si une entreprise a obtenu sur ses 3 derniers exercices :

35 000 € de subvention en 2018,

100 000 € d'avance remboursable en 2019,

65 000 € d'aide fiscale en 2020.

Le plafond de 200 000 € est donc atteint en 2020.

Pour 2021, l'entreprise peut donc prétendre à 35 000 € d'aides, soit  $(100\ 000 + 65\ 000) - 200\ 000$ .

**Le règlement "de minimis" a été prolongé jusqu'au 31/12/2023 (par le Règlement (UE) 2020/972 de la Commission du 2 juillet 2020).**



VIGNERONS BIO  
NOUVELLE AQUITAINE

## Vignerons Bio Nouvelle-Aquitaine

38 route de Goujon, 33570 Montagne  
05 57 51 39 60 | [contact@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr](mailto:contact@vigneronsbionouvelleaquitaine.fr)  
[www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr](http://www.vigneronsbionouvelleaquitaine.fr)

Vous souhaitez davantage d'informations ? Contactez-nous !



Avec le soutien financier :



RÉGION  
**Nouvelle-  
Aquitaine**

*La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe  
agissent ensemble pour votre territoire*