

L'ouverture de marché : *de la priorisation des négociations à l'appui aux exportateurs*

François Blanc - FranceAgriMer (MAEI)

Carrefour recherche
Plant de pomme de terre

UMT InnoPlant

Les 15 et 16 novembre 2016
à l'espace Grenelle - 75007 Paris

L'innovation en action
au service de la **qualité** et de
la **compétitivité** des plants

InnoPlant

FNPT **INRA** **gpris** **ACVNET**

Partenaires associés **gpris** **ACVNET**

Organisations régionales

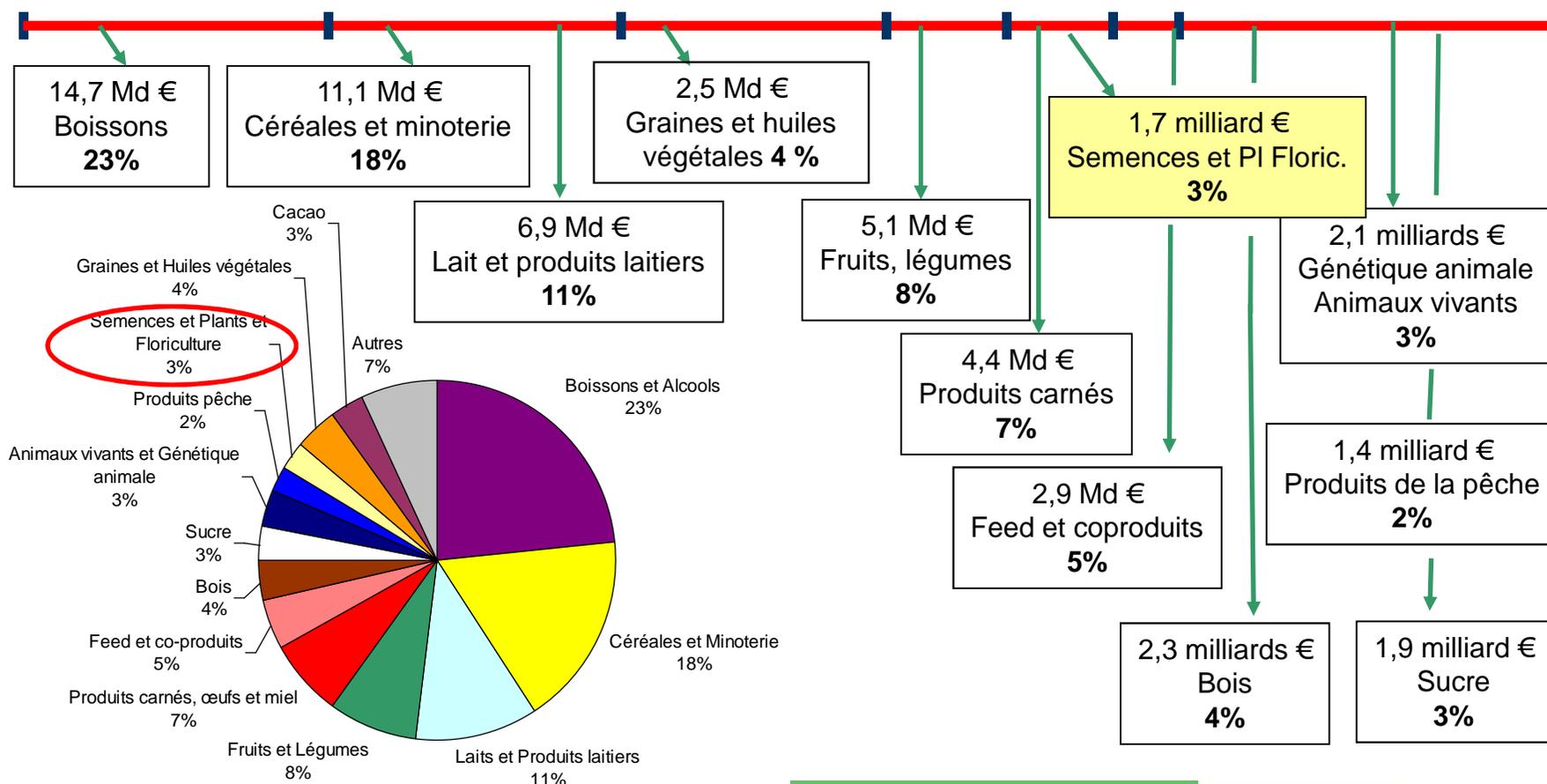


1. Les enjeux de l'export

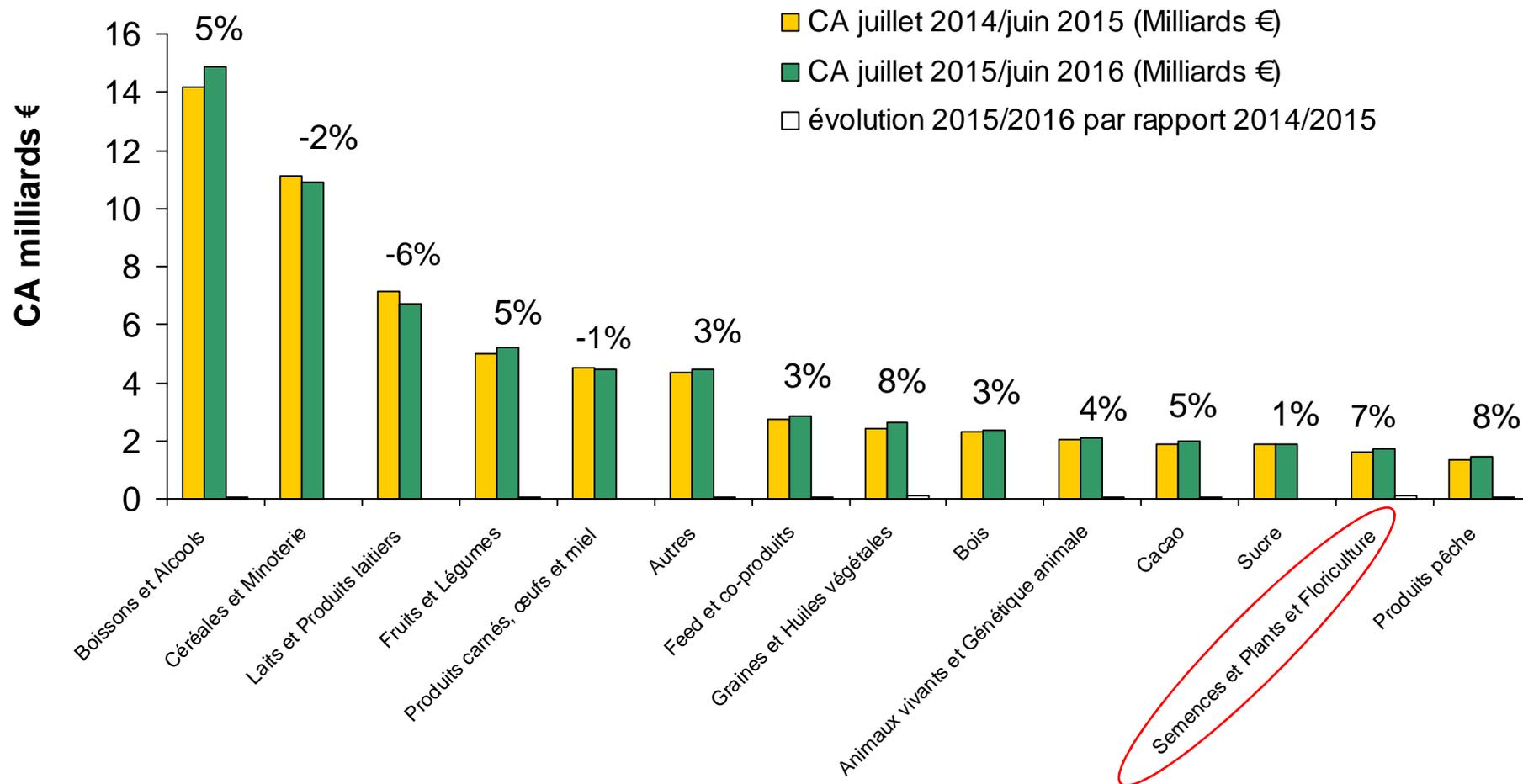


L'export : un enjeu économique pour les filières

Chiffre d'affaire à l'exportation des filières agri & agroalimentaires françaises 2015: 63,4 Md €



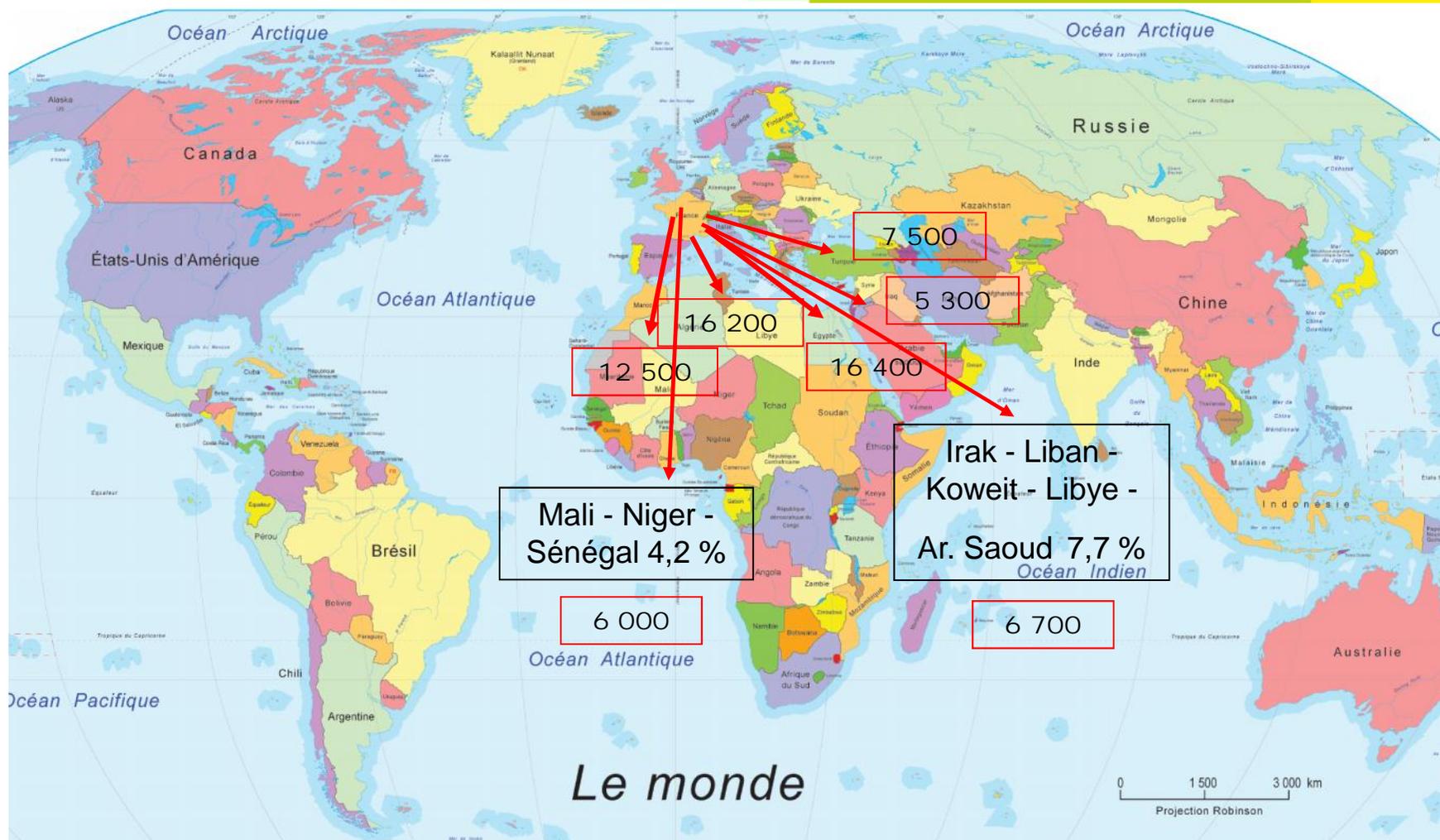
Chiffre d'affaire à l'exportation (juillet 2014 - juin 2016) (Md €)



Exportations de plants de pomme de terre (t. et % pdm)

France (Douanes) Statistiques Export									
Produit: 070110, Pommes De Terre, De Semence, Fraîches Ou Réfrigérées									
Année Flottante: Juillet									
Pays Partenaire	unité	2 013		2 014		2 015		% pdm T 2015	% var T 2015 / 2014
		EUR	Quantité	EUR	Quantité	EUR	Quantité		
Le Monde	T	52 703 389	124 199	58 713 244	138 581	58 035 806	144 609		4%
Tunisie	T	8 335 208	16 124	8 276 296	16 228	8 058 280	16 117	11%	-1%
Pays-Bas	T	5 561 030	20 068	4 959 818	18 451	6 604 832	24 483	17%	33%
Egypte	T	5 600 273	13 080	7 654 029	17 723	6 500 223	16 396	11%	-7%
Algérie	T	3 389 107	8 528	2 018 120	5 293	4 409 956	12 441	9%	135%
Belgique	T	3 727 689	8 430	4 963 340	11 701	4 057 182	9 436	7%	-19%
Turquie	T	883 482	1 734	1 575 958	3 393	3 482 919	7 432	5%	119%
Espagne	T	3 730 361	10 075	3 403 454	8 264	2 381 659	6 271	4%	-24%
Portugal	T	2 312 673	4 331	3 167 076	5 318	2 361 992	4 175	3%	-21%
Italie	T	2 052 718	4 672	2 494 197	5 454	2 181 812	4 996	3%	-8%
Jordanie	T	1 684 254	3 822	1 367 093	3 649	1 987 468	5 300	4%	45%
Grèce	T	1 054 146	2 663	1 557 572	3 876	1 397 729	3 578	2%	-8%
Mali	T	1 222 589	2 223	1 654 896	2 788	1 361 926	2 425	1,7%	-13%
Niger	T	752 481	1 559	579 201	1 296	1 017 166	1 986	1,4%	53%
Irak	T	1 073 725	2 237	1 428 785	3 213	1 001 738	2 172	1,5%	-32%
Allemagne	T	528 617	1 098	1 788 856	3 466	972 659	2 231	1,5%	-36%
Suisse	T	1 400 580	1 998	1 736 447	2 597	971 151	1 389	1,0%	-47%
Liban	T	429 545	1 007	1 381 582	3 340	901 297	2 220	1,5%	-34%
Royaume-Uni	T	1 754 574	4 804	2 294 751	7 948	888 182	2 224	1,5%	-72%
Koweït	T	521 800	955	520 428	1 000	879 216	2 272	1,6%	127%
Libye	T	15 700	104	225 100	624	773 150	2 853	2,0%	357%
Sénégal	T	447 940	1 039	503 410	691	693 333	1 633	1,1%	136%
Arabie Saoudite	T	1 366 635	2 802	100 112	271	686 275	1 615	1,1%	496%

Exportations de plants de pomme de terre (t. et % pdm)



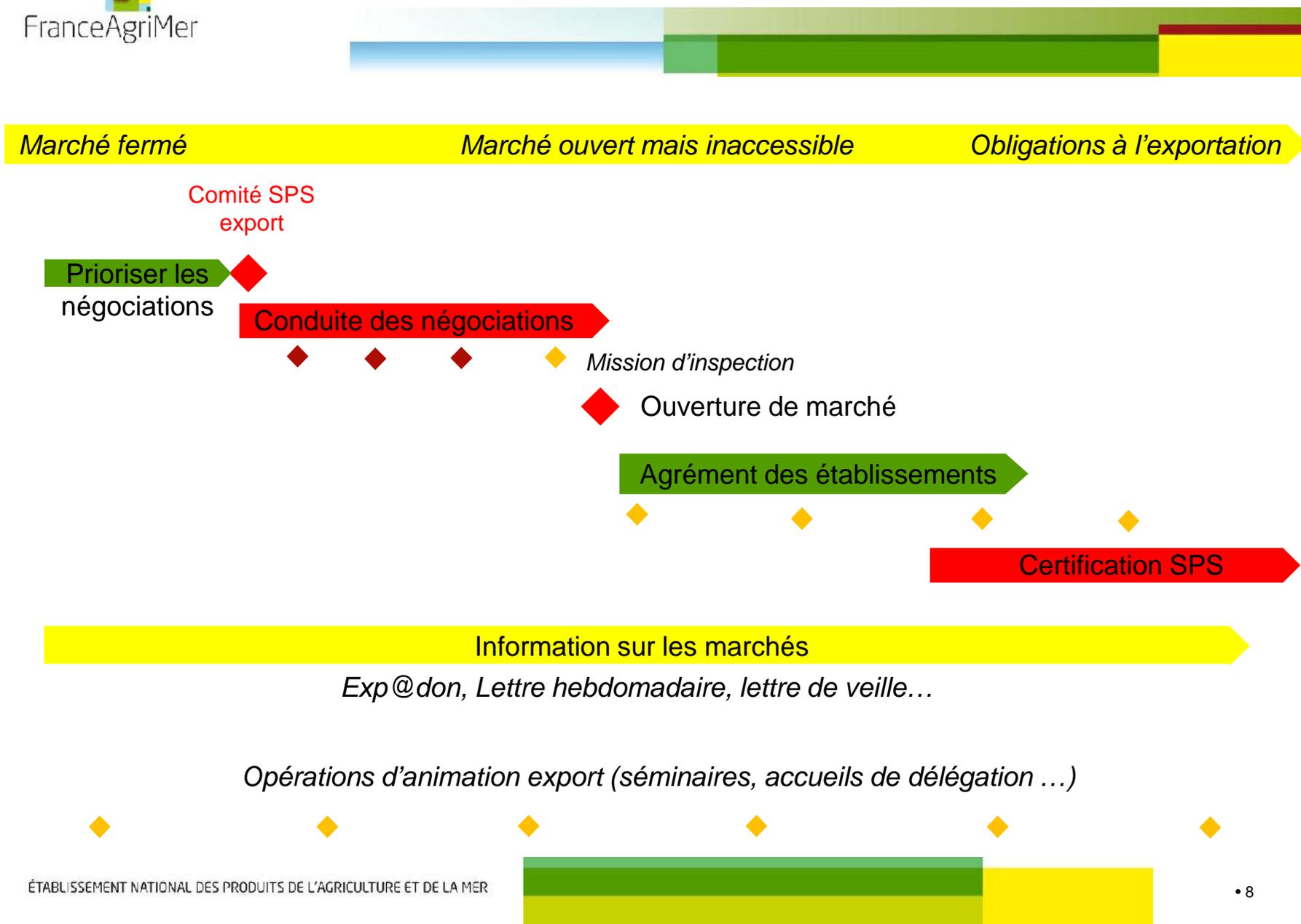
→ 9 - 11 % → 4 - 5 % → 1 - 2 %



2. L'accompagnement à l'export



La « longue marche » vers l'accès aux marchés



1. Prioriser pour plus d'efficacité



Marché fermé

Comité SPS
export

Prioriser les
négociations 



Prioriser pour plus d'efficacité



Objectif : *Mieux définir les priorités de négociation*

- moyens à utiliser de la manière la plus efficace
- cibler les marchés prioritaires (les plus porteurs)
- tenir compte du « comportement » des autorités sanitaires des pays tiers

Echanges : *Chaque acteur mobilisé en vue d'une efficacité maximale*

- les fédérations professionnelles, contact des entreprises
- FranceAgriMer, contact des fédérations professionnelles
- échanges d'informations entre FranceAgriMer et la DGAL
- les Services économiques, dédiés à la négociation avec les autorités des pays tiers



Prioriser pour plus d'efficacité

➤ **Contexte :**

- diversité des produits exportés et des destinations
- développement des barrières non-tarifaires
- procédures de négociations d'ouverture de marché de plus en plus lourdes

➤ **Mobiliser de la manière la plus efficace les moyens :**

- des filières professionnelles
- des services de l'État
- sur les enjeux prioritaires

➤ **Construction collective de la feuille de route des négociations**

(Comité SPS export à FranceAgriMer)

Prioriser pour plus d'efficacité

- **Cibler les marchés porteurs entraînant des exportations effectives**
- **Conforter le comité SPS comme point d'entrée unique pour la négociation**
- **Enrichir l'instruction préalable** de la demande de négociation par :
 - une analyse systématique et collective des demandes
 - une meilleure appréciation de l'intérêt du marché pour la filière
 - une prise en compte de la facilité de négociations avec les autorités
 - la mobilisation de l'expertise des Services économiques (conseillers agricoles)
- **Procédure :**
 - dossiers préparés par les entreprises
 - transmission par les fédérations professionnelles 2 mois avant le comité
 - sollicitation des Services économiques (conseillers agricoles)
 - synthèse et avis de FranceAgriMer
 - discussion conjointe en comité SPS
 - décision de la DGAL

Négocier l'ouverture de marché



Marché fermé

Comité SPS
export

Prioriser les
négociations

Conduite des négociations

◆ ◆ ◆ ◆ *Mission d'inspection*

◆ Ouverture de marché



Négocier l'ouverture de marché

Objectif: ***Obtenir une ouverture de marché rapide et la plus favorable***

- discussions souvent longue (embargos ESB)
- le sanitaire comme outil protectionniste
- des conditions qui peuvent être bloquantes (émergence du *halal*)

Séquence: ***Succession de phases et coordination des actions***

- conduite des négociations par la DGAL, en lien avec la « diplomatie économique »
- un lobbying parallèle des professionnels, variable selon les pays
- des échanges techniques répétés (envoi de dossiers, rencontres)
- une mission d'inspection, un protocole export, l'agrément des établissements

Agréer les établissements candidats à l'export



Marché fermé **Marché ouvert mais inaccessible**

Comité SPS
export

Prioriser les
négociations

Conduite des négociations

Mission d'inspection

Ouverture de marché

Agrément des établissements



Maintenir l'ouverture du marché

Pré-requis: ***Une fois remplies toutes les obligations***

- échanges suite à la mission d'inspection, actions correctives

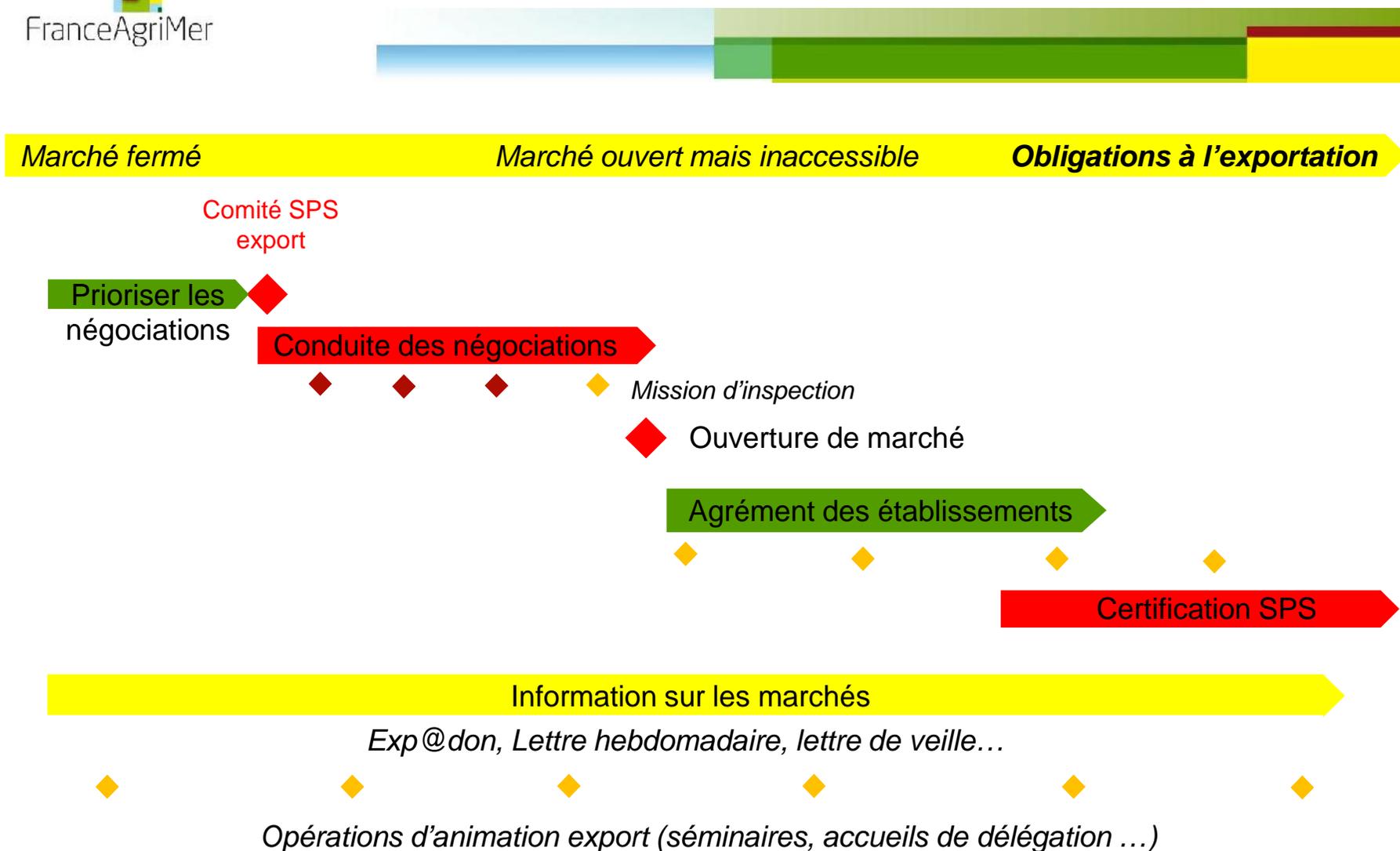
Objectif: ***Maintien et extension de l'ouverture de marché***

- négociation de conditions plus favorables (embargo ESB)
- gestion de l'agrément des établissements
- diffusion de l'information lors de crise sanitaire

Conforter l'avenir: ***Le projet Expadon 2***

- remplacer Exp@don par un outil source de compétitivité
- dématérialiser les procédures à l'exportation (agréments et certificats sanitaires)
- doter les exportateurs d'un avantage comparatif à l'international
- faciliter la diffusion d'informations (réglementaire, économique, etc.)

La « longue marche » vers l'accès aux marchés



Accompagner les filières à l'export

« Eclairer » : **Information & formation sur les marchés export**

- Information :
 - Exp@don, Expadon 2 ...
 - lettres hebdomadaires, veille sanitaire Chine, lettres filière viande
 - études, prospectives, kits réglementaires, plaquettes, etc.
- Formation : préparation aux marchés export (réglementaire, sanitaire)

« Accompagner » : **Opérations d'animation export**

- appui aux actions des filières (programme commission export Interbev)
- accueil de délégations étrangères (CIQA (Chine) avec Interbev)
- organisation de séminaires d'information sur les qualités de l'offre française
 - pour une filière (ex: séminaire annuel sur les bovins vifs à Vérone)
 - multifilière: Taïwan (2014) & Vietnam (2015).

« Orienter » : **Suivi et évaluation des développements commerciaux**

- suivi des flux commerciaux
- analyse conjointe des raisons de cette évolution
- conséquences pour la priorisation

Merci de votre attention !

