

Formation primo-exportateurs

*Connaître les exigences sanitaires et phytosanitaires
à l'exportation vers les pays tiers*

2019



Partie 3 :

Les mécanismes de négociation (DGAL)



Avant toute négociation, la phase de priorisation en comités export FranceAgriMer permet de distinguer parmi les négociations retenues :

- Les négociations où les services de l'Etat (DGAL, FAM) vont s'impliquer pleinement tout au long de la négociation (une grande majorité)
- Des négociations privées pour lesquelles l'Etat interviendra en marge du processus de négociation (par exemple pour donner une garantie officielle lors d'une séquence donnée)

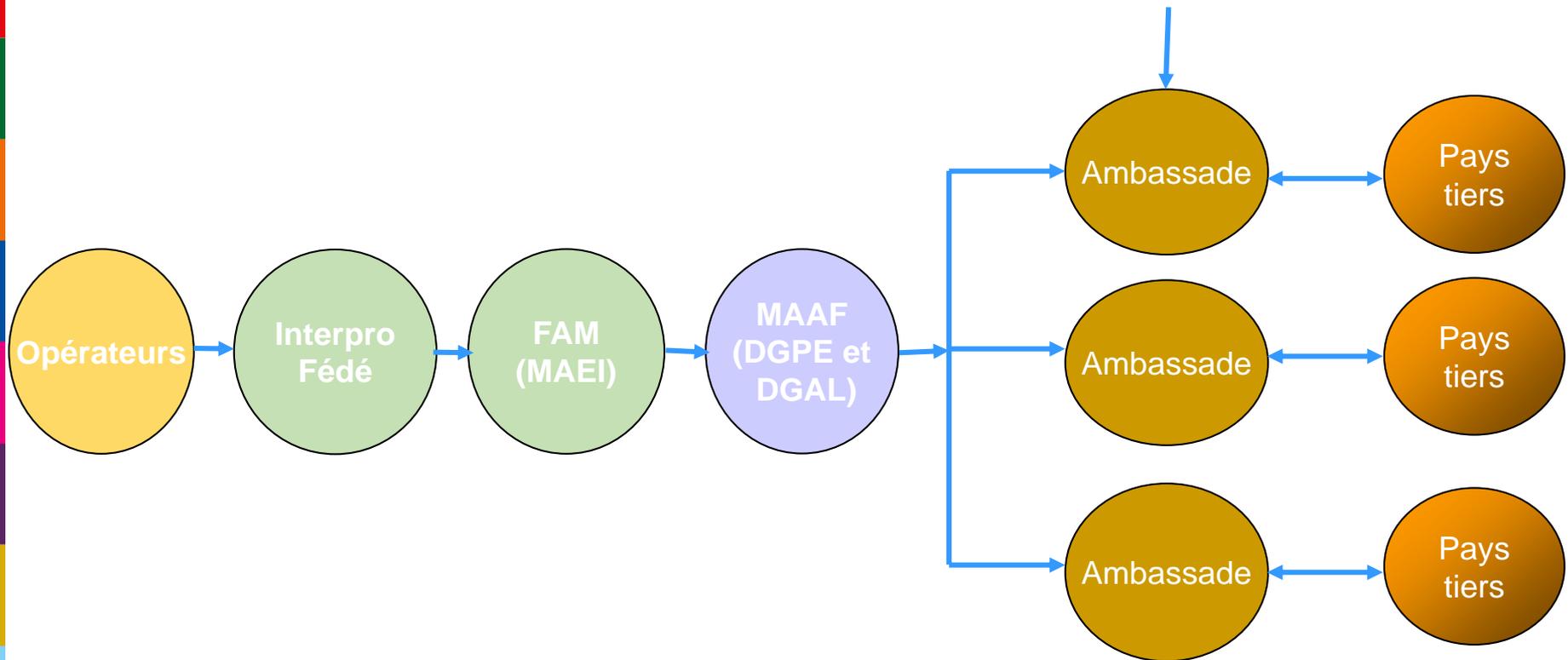
Acteurs et types de négociation



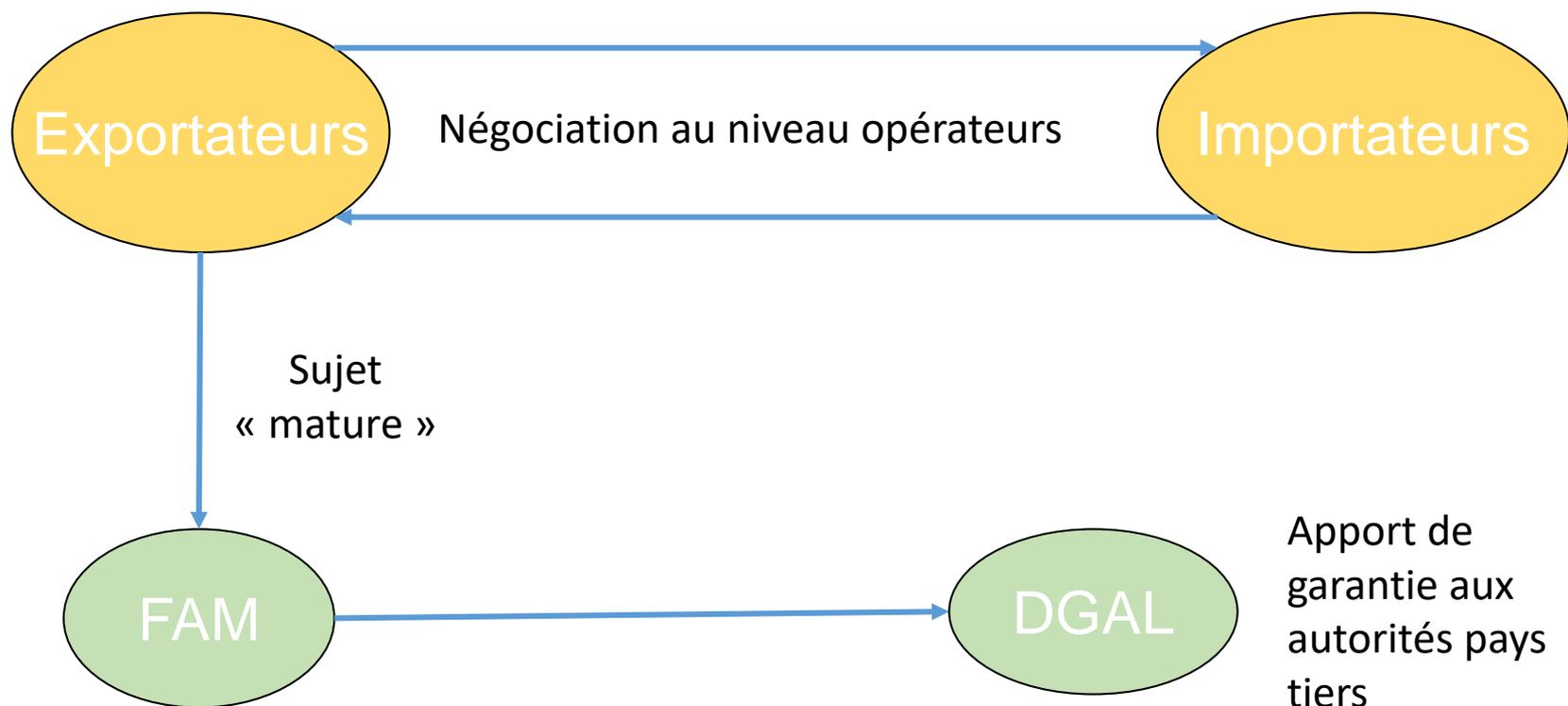
Négociations bilatérales France - Pays tiers

“Etat à Etat” : la chaîne d’acteurs impliqués

Réseau de 24 conseillers pour les affaires agricoles (dont 6 spécialisés SPS) couvrant une centaine de pays tiers



Négociations bilatérales France - Pays tiers "privées" : la chaine d'acteurs



Les objectifs de la négociation



Les négociations visent à obtenir :

- L'**ouverture ou la réouverture** des marchés fermés
- L'entretien des conditions d'ouverture obtenues pour les marchés ouverts (le **maintien**)
- Ou encore la **facilitation** (négocier des conditions plus favorables pour nos exports ou l'obtention de nouveaux agréments)

NB : une négo peut prendre de 1 mois à ... 10 ans !

Objectifs spécifiques /(ré)ouvertures de marché :

- Limiter les exigences sanitaires des pays tiers en obtenant le plus souvent possible une équivalence totale (voir dia suivante) entre le système sanitaire pays tiers et notre référentiel UE
- Établir la confiance dans le dispositif sanitaire et la certification française
- Obtenir la clause la plus favorables pour les agréments d'établissements (prelisting, voir diapo suivante)

Types d'équivalence / ouverture de marché :

- Reconnaissance totale (agrément CE suffisant pour exporter vers le Pays Tiers)
- Reconnaissance partielle (agrément pays tiers spécifique en plus de l'agrément CE)
- Que la reconnaissance soit totale ou partielle, plusieurs cas de figure pour les agréments, du plus au moins favorable :
 - Prelisting : délégation totale à FR du choix des établissements agréés 😊
 - Agrément sur audit par les inspecteurs pays tiers (de chaque établissement, ou audit par sondage) 😐
 - Pas d'agrément établissement, mais exigence d'audit à chaque expédition 😞

2 modèles « emblématiques » de système sanitaire :

***Système UE** : fondé sur l'obligation de résultats et l'analyse de risque (Paquet Hygiène) ; professionnels premier responsable en matière d'hygiène sanitaire

***Système US**: fondé sur l'obligation de moyens et sur le formalisme du suivi de pratiques d'hygiène basée sur la science et la certification. De nombreux pays (en Asie notamment, mais aussi au Moyen-Orient ont adopté ce système US)

NB : autres caractéristiques à prendre en compte, non sanitaire = **approches sociétales** (bien-être animal, OGM, antibiotiques, hormones) ou **religieuses** (rituel)

Objectifs spécifiques maintiens de marché = anticipation de blocages :

→ Soit dus à la survenue d'événements sanitaires

- Communiquer sur les mesures de gestion FR pour rassurer le Pays Tiers
- Négocier des accords de zonage

→ Soit dus à des changements de conditions de certification (évolution de la législation pays tiers par ex)

- Commenter les modifications pays tiers pour trouver des ajustements
- Prévoir des alternatives et renégocier les certificats

Objectifs spécifiques facilitations de marché = une fois la confiance obtenue, renégocier ou augmenter le nombre d'établissements agréés

- Certificats dont le protocole est trop contraignant
Ex : supprimer ou alléger certains tests
- Elargissement sur les produits, animaux ou espèces éligibles à l'export
Ex : viande issue de bovins de plus de 30 mois
- Nouvel audit pour augmenter le nombre d'établissements agréés

Les 8 étapes/résultats les plus classiques de la négociation

1. Demande de négociation
2. Validation en comité export priorisation FAM
3. Questionnaire ou dossier technique 
4. Audit système (reconnaissance équivalence)
5. Protocole et certificat sanitaire
6. Demande agrément dans Expadon 2
7. Audit agrément
8. Publication Pays Tiers liste établissements

Quiz partie 3 :

Avant toute négociation SPS pour ouvrir, maintenir ou faciliter l'accès à un marché en pays tiers il faut :

- Amorcer une procédure de priorisation couple pays/produit lors des comités SPS
- Contacter directement le ministère concerné dans le pays tiers

Bonne réponse = Amorcer une procédure de priorisation couple pays/produit lors des comités SPS.

La priorisation est une étape clef pour estimer si la négociation à entamer d'Etat à Etat qui permettra d'ouvrir le marché, a une chance d'aboutir et de générer des flux commerciaux. Celle-ci est étudiée deux fois l'an au sein de comités SPS spécialisés où siègent les principales fédérations professionnelles du secteur. Elle peut être acceptée ou refusée, en particulier si la négociation est jugée trop difficile techniquement ou si les perspectives commerciales sont jugées insuffisantes au regard du dossier déposé.

Quiz partie 3 :

- Les négociations bilatérales avec les pays tiers sont conduites par :
Le ministère de l'agriculture
- L'Union Européenne
- Par les professionnels en lien avec leurs importateurs

Bonne réponse = les trois

Lorsque le couple pays/produit est priorisé, c'est le ministère de l'agriculture qui mène les négociations avec ces homologues des pays tiers.

L'union européenne peut intervenir dans les négociations liées à l'export lorsqu'elle négocie des accords de libre échange.

Enfin certains pays acceptent que les importateurs et les exportateurs se mettent d'accord sur les documents nécessaires à leurs échanges. (exemple : les certificats sanitaires jaunes disponibles sur expadon)

Quiz partie 3 :

Les négociations avec les pays tiers :

- Sont de simples formalités
- Peuvent être longues et complexes

Bonne réponse = les deux, cela dépend des pays tiers. Une négociation peut prendre de un mois à 10 ans.

Quiz partie 3 :

L'accès au marché varie en fonction du pays tiers et des produits. Lors des négociations l'objectif recherché est :

- La reconnaissance de notre système sanitaire en totalité via une équivalence
- Minimiser les contraintes spécifiques imposées par le pays tiers
- D'accepter toutes les contraintes imposées par le pays tiers.

Bonnes réponses = les deux premières réponses. L'état cherche à limiter, lors de ces négociations, les exigences sanitaires des pays tiers en obtenant le plus souvent possible une équivalence totale entre le système sanitaire pays tiers et notre référentiel UE. C'est ainsi que les contraintes qui pèsent sur les entreprises qui souhaitent exporter seront minimisées.

Quiz partie 3 :

Les négociations officielles portent souvent :

- Sur le protocole et/ou le certificat sanitaire
- L'étiquetage du produit

Bonne réponse = Sur le protocole et / Ou le certificat sanitaire.

Quiz partie 3 :

Les négociations de facilitation permettent :

- D'augmenter le périmètre des produits autorisés à l'exportation vers ce marché
- D'augmenter le nombre d'entreprises pouvant exporter vers ce pays tiers
- De baisser les droits de douane

Bonnes réponses = les deux premières propositions. L'état peut être amené à négocier avec un pays tiers pour augmenter le périmètre des produits autorisés c'est l'exemple avec le japon, la France lui demande de pouvoir exporter des bovins de plus de 30 mois alors qu'elle ne peut exporter pour le moment que des bovins de moins de 30 mois.

Mais sur un marché ouvert l'état peut également négocier avec un pays tiers que ce dernier se déplace pour agréer plus d'établissements. C'est le cas de la chine, la France souhaite accueillir les autorités chinoises pour agréer de nouveaux abattoirs.

MERCI DE VOTRE ATTENTION

