

Formation primo-exportateurs

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

2019



Partie 4 :

Les différents acteurs de l'export



Vous vous lancer à l'export et vous souhaitez être accompagné dans ce projet



UNE INTERFACE DIGITALE

TEAMFRANCE-EXPORT.FR

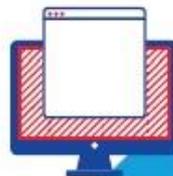
AU SERVICE DE TOUS LES PARCOURS EXPORT

Team France Export, c'est un service simple et intuitif avec un unique point d'entrée en région, TeamFrance-Export.fr. L'interface digitale mutualise toutes les ressources nationales et locales pour la détection, la préparation et l'orientation des exportateurs.

DES SOLUTIONS PERSONNALISÉES

Le site TeamFrance-Export.fr de votre région vous propose **des informations adaptées à votre projet, votre parcours et votre secteur**. Vous y trouverez par ailleurs toutes les aides offertes par votre région.

- ▷ S'informer et se former **avec tous les tutoriels de l'export**.
- ▷ Identifier les marchés à potentiel dans votre secteur d'activité **avec nos cartographies « Où exporter ? »**.
- ▷ Concrétiser rapidement votre projet d'export **en y trouvant des opportunités d'affaires**.
- ▷ Aller à la rencontre de partenaires potentiels et de prospects **grâce à l'agenda de l'export**.
- ▷ Préparer au mieux votre stratégie commerciale **avec des fiches marchés**.
- ▷ Accéder à toutes les solutions des partenaires de **Team France Export**.



La team France Export en région

Team France Export en région sert de guichet unique pour accompagner de manière personnalisée les entreprises à l'international.

Elle est en contact direct avec les entreprises pour répondre au quotidien à leurs questions sur l'export.

Elle oriente les entreprises vers les autres interlocuteurs export.

Vous avez des questions sur les règles
sanitaires ou phytosanitaires
spécifiques à vos produits qui
s'appliquent dans le pays vers lequel
vous souhaitez exporter



Votre interprofession ou votre fédération est
un partenaire essentiel



Le ciblage de vos marchés



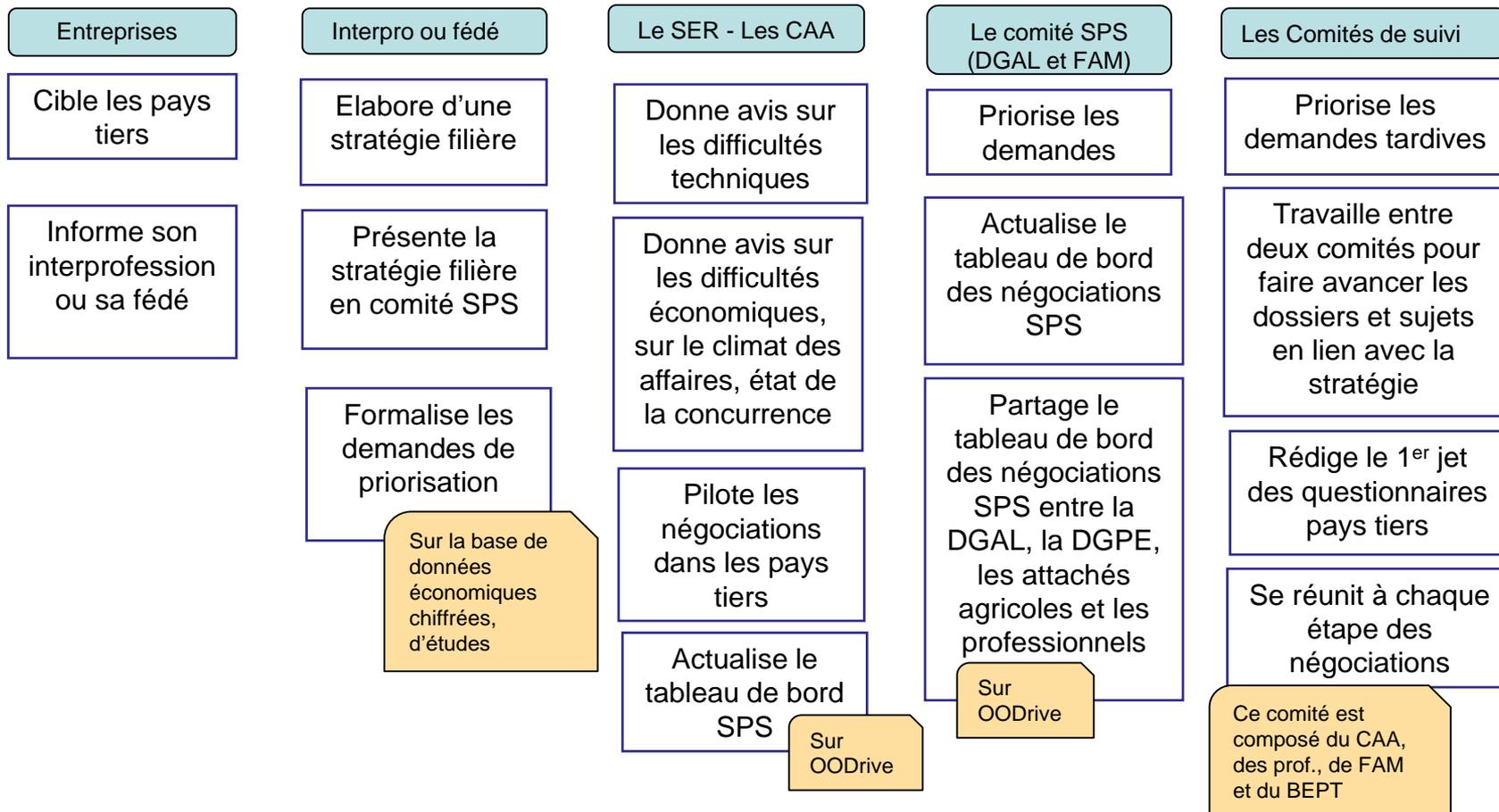
Si le marché est fermé

Une négociation d'Etat à Etat, pour tenter d'ouvrir le marché est entamée uniquement sur les **marchés priorités**.

L'ouverture d'un marché est un long processus qui engage de nombreux acteurs publics et privés. Cela peut prendre plusieurs années.

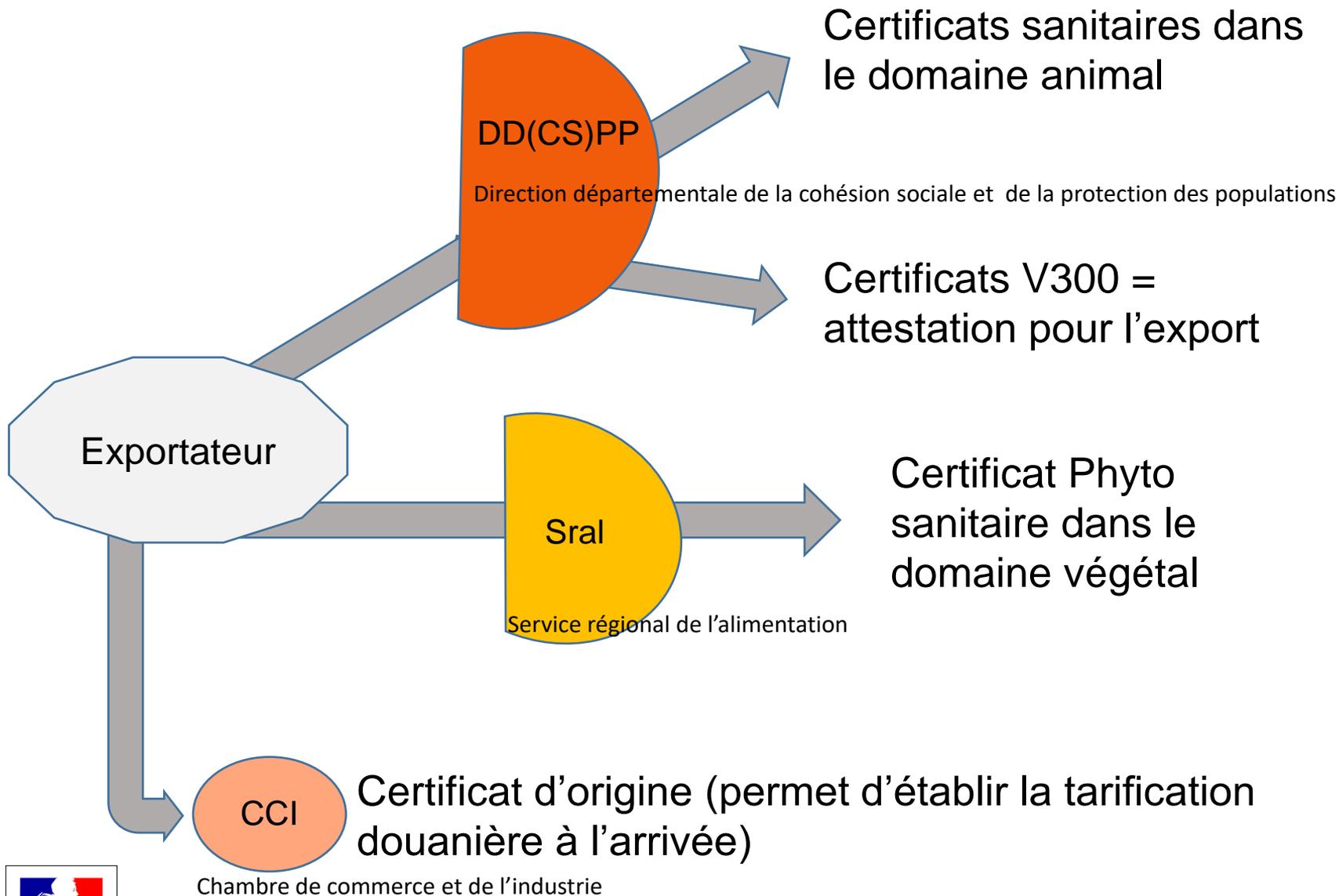
La priorisation en comité SPS : qui fait quoi ?

(ouvertures, réouvertures, maintiens et facilitation)



Vous avez besoin d'un certificat pour exporter vos produits vers un pays tiers



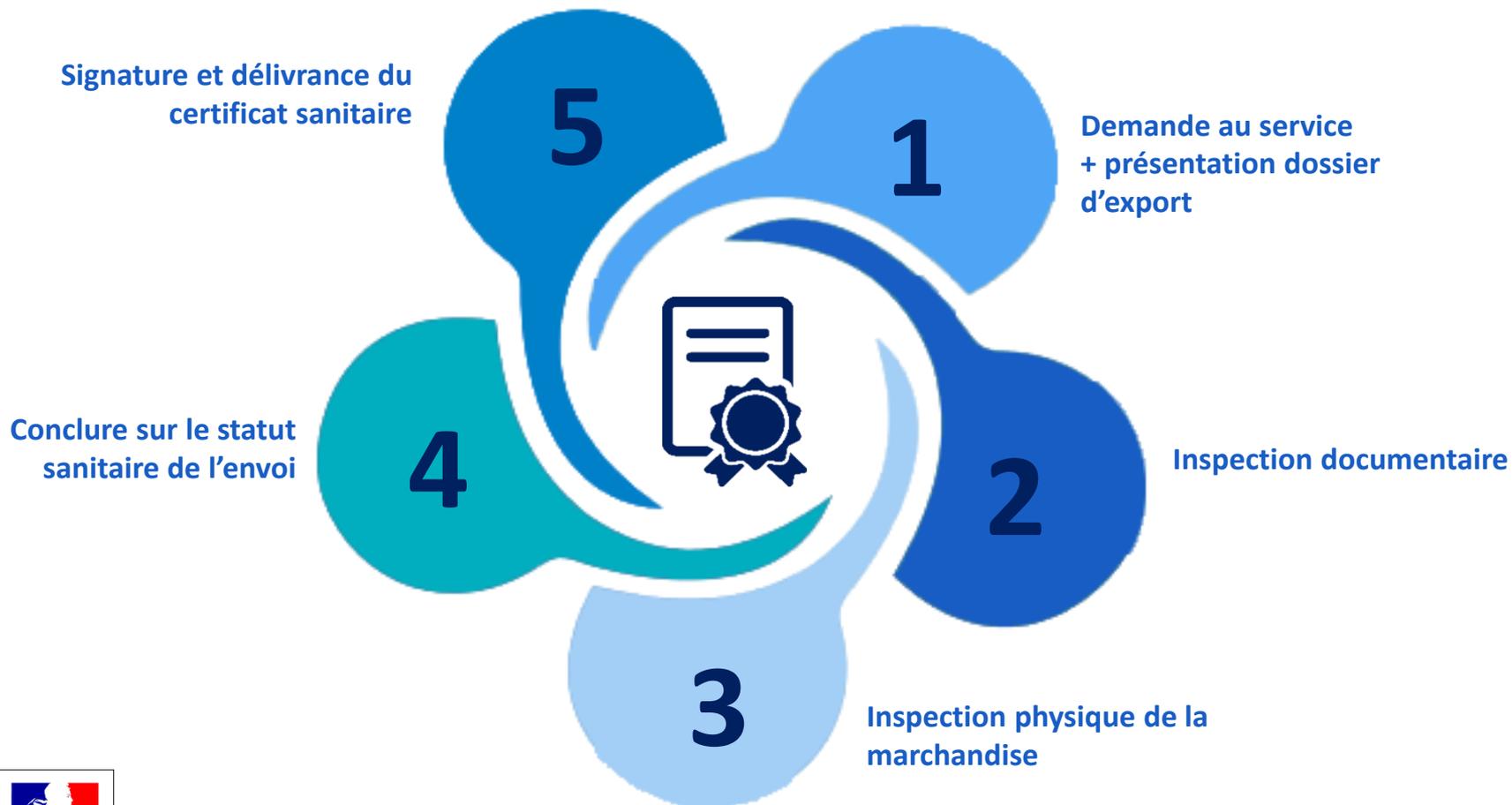


SRAI : signe les **certificats phytosanitaires** pour les végétaux et certains produits végétaux (farine, huile, tourteaux, terreau...)

DD(CS)PP :

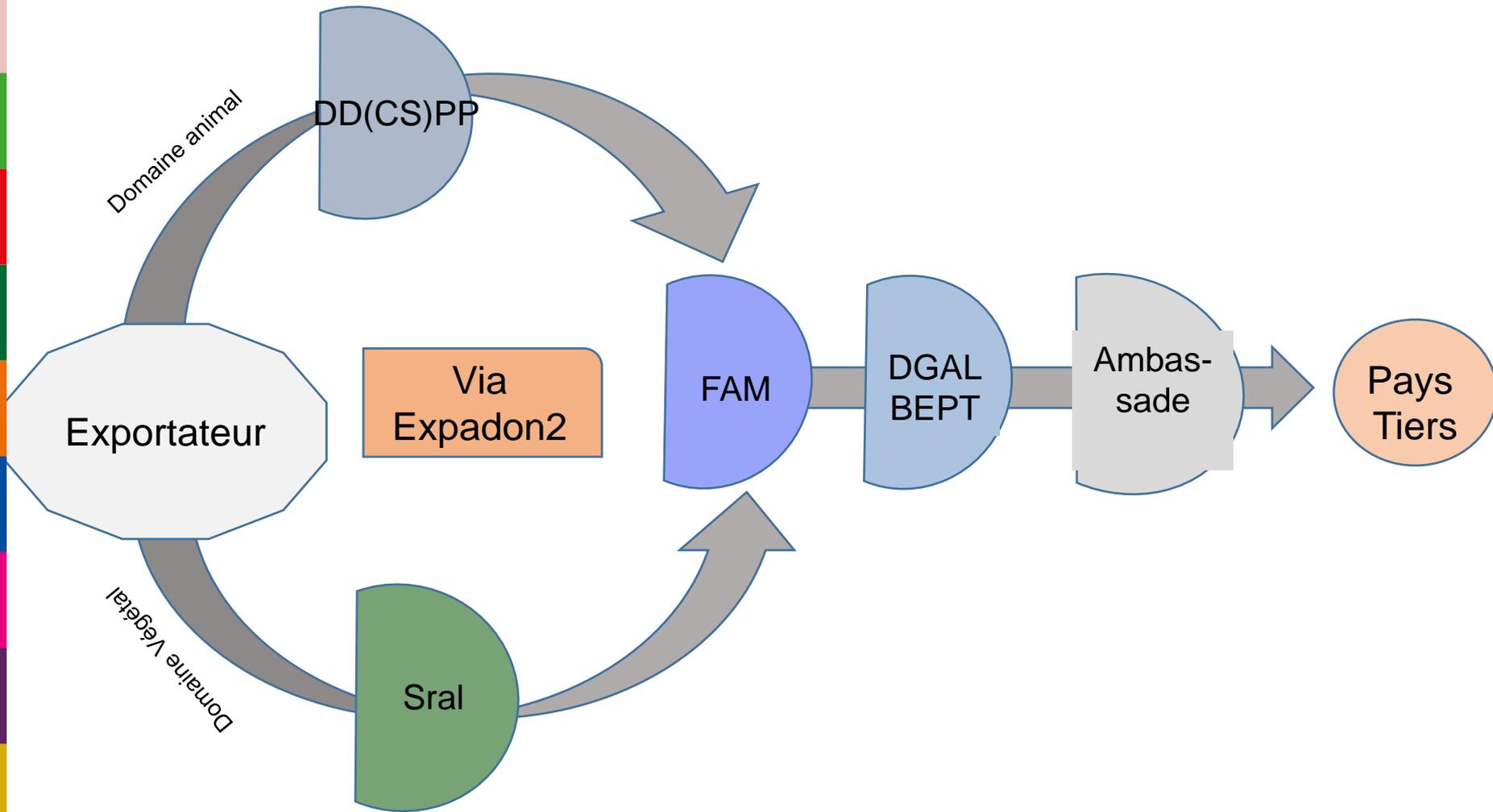
- **Les services vétérinaires** signent les **certificats sanitaires pour les produits d'origine animale**
- **La CCRF** signe les attestations pour l'exportation **Certex v0300**

LES ETAPES DE LA CERTIFICATION



Vous avez besoin d'un agrément pour exporter vos produits vers un pays tiers

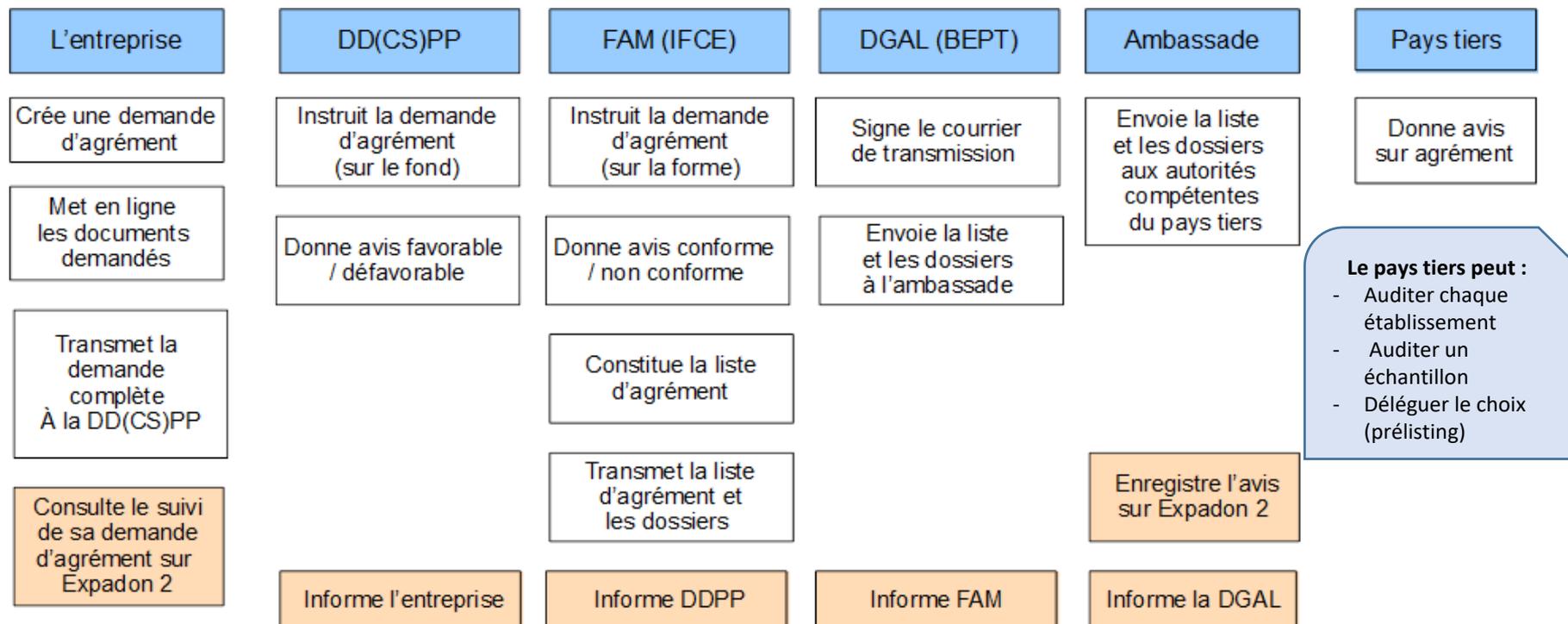




<https://agrement.expadon.fr/>

Circuit des dossiers d'agrément

Ce processus peut être long, il est nécessaire d'anticiper le besoin



Votre établissement doit être audité par les autorités compétentes d'un pays tiers avant d'être agréé

Il existe un module de formation spécifique à la préparation d'une mission d'audit.



La Mission des affaires européennes et internationales de FranceAgriMer (FAM)

- Réalise avec l'appui des interprofessions ou des fédérations des pré-audits pour préparer les entreprises (+/- 10 par an)
- Organise et accompagne les missions d'audit

La DGAL/BEPT (Bureau Export Pays Tiers) ainsi que les DD(CS)PP ou les SRAI

- Accompagnent les missions d'audit

Vos marchandises sont bloquées dans un pays tiers



La DGAL/BEPT (Bureau Export Pays Tiers)

Avec l'appui des DD(CS)PP ou des SRAI (Enquête) et des services économiques dans les ambassades, le BEPT gère les non-conformités aux frontières,

Quiz partie 4 :

Les entreprises qui souhaitent se lancer à l'export

- Peuvent bénéficier d'un accompagnement personnalisé
- Sont livrées à elles même

Bonne réponse = les entreprises qui souhaitent se lancer à l'export peuvent bénéficier d'un accompagnement personnalisé auprès de la Team France de leur région. Une interface digitale Teamfrance-export.fr est à votre disposition. Elle vous permet de vous informer et de vous former avec des tutoriels de l'export, d'identifier les marchés à potentiel pour votre secteur d'activité, de concrétiser rapidement votre projet en y trouvant des opportunités d'affaires, de rencontrer des partenaires grâce à l'agenda de l'export et enfin de mieux préparer votre stratégie avec les fiches marchés. Ces prestations peuvent être payantes.

Quiz partie 4 :

Pour raisonner le ciblage de vos marchés en fonction de vos produits, vous devez :

- Vérifier sur Exp@don, si le marché est ouvert ou fermé
- Comprendre les attentes du marché pour identifier si votre produit est adapté ou non (prix, qualité...)
- Trouver les bons partenaires dans ce pays

Bonnes réponses = Les trois.

Lors du ciblage de vos marchés vous devez vérifier sur exp@don ou auprès de votre importateur si ce marché est ouvert ou fermé pour vos produits. Cela vous permettra d'avoir une idée du délai nécessaire pour y accéder réellement. Vous devez aussi vérifier que votre produit répond aux attentes des consommateurs dans le pays tiers ciblé et trouver aussi les bons partenaires.

Quiz partie 4 :

Si le marché que vous visez est fermé à vos produits et que vous souhaitez vraiment y vendre vos produits, vous devez :

- Vous rapprocher de votre fédération/interprofession
- Aider votre fédération/interprofession à déposer une demande de priorisation étayée d'un point de vue économique qui prouvera que votre produit a des chances de percer sur le marché visé
- Exporter ailleurs

Bonnes réponses = Les trois selon les cas.

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. Cette demande est portée par votre fédération ou votre interprofession. Dans certain cas très compliqué, il est préférable de changer de pays cible.



Quiz partie 4 :

Vous avez besoin d'un certificat pour exporter votre produit dans un pays tiers :

- Le certificat phytosanitaire vous sera délivré par votre Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations (DDPP)
- Le certificat d'origine vous sera délivré par la chambre de commerce et d'industrie (CCI)
- Le certificat sanitaire vous sera délivré par le Service Régional de l'alimentation (SRAL).

Bonnes réponses = la deuxième

Les certificats sanitaires (pour les produits d'origine animale) sont délivrés par la Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations et non par les SRAL.

Les certificats phytosanitaires (pour les végétaux) sont délivrés par le Service Régional de l'alimentation et non par les DDPP.

Enfin les certificats d'origine sont bien délivrés par les CCI.

Quiz partie 4 :

Votre établissement doit être agréé pour exporter vers un pays tiers :

- Vous trouvez sur Expadon 2 les modalités d'obtention de cet agrément
- Cet outil vous permet de télé-transmettre votre demande d'agrément et de suivre son avancée jusqu'à son obtention
- Cet agrément est très rapide à obtenir

Bonnes réponses = la 1 et 2

Si votre établissement doit être agréé pour exporter vers un pays tiers, vous trouvez sur le module agrément d'Expadon 2 les modalités d'obtention de cet agrément.

Le dossier demandé, d'une complexité variable selon les pays, doit être rédigé de façon complète, claire et précise. Les éléments qu'il contient doivent refléter avec fidélité la réalité de votre entreprise.

Cet outil vous permet également de télé-transmettre votre demande d'agrément à votre DDPP ou à votre SRAL et de suivre son avancée jusqu'à son obtention.

Cette démarche prend une durée variable selon les pays tiers concernés, qui peut aller jusqu'à trois ou quatre ans.

Quiz partie 5 :

Votre établissement doit être audité avant d'obtenir son agrément :

- Vous devez vous préparer à cet exercice délicat.
- Les audits des pays tiers sont de simples formalités

Bonne réponse = Vous devez vous préparer à cet exercice délicat.

Pour cela votre fédération pourra vous apporter un appui, en lien le cas échéant avec FranceAgriMer (pré-audit éventuel) pour vous permettre de réussir au mieux cette étape clef.

Des réunions préparatoires sont également organisées avec l'appui des interprofessions et du ministère de l'agriculture.

MERCI DE VOTRE ATTENTION

