

Les échanges commerciaux internationaux



Le secteur agroalimentaire, second excédent commercial français

Les Chiffres clés

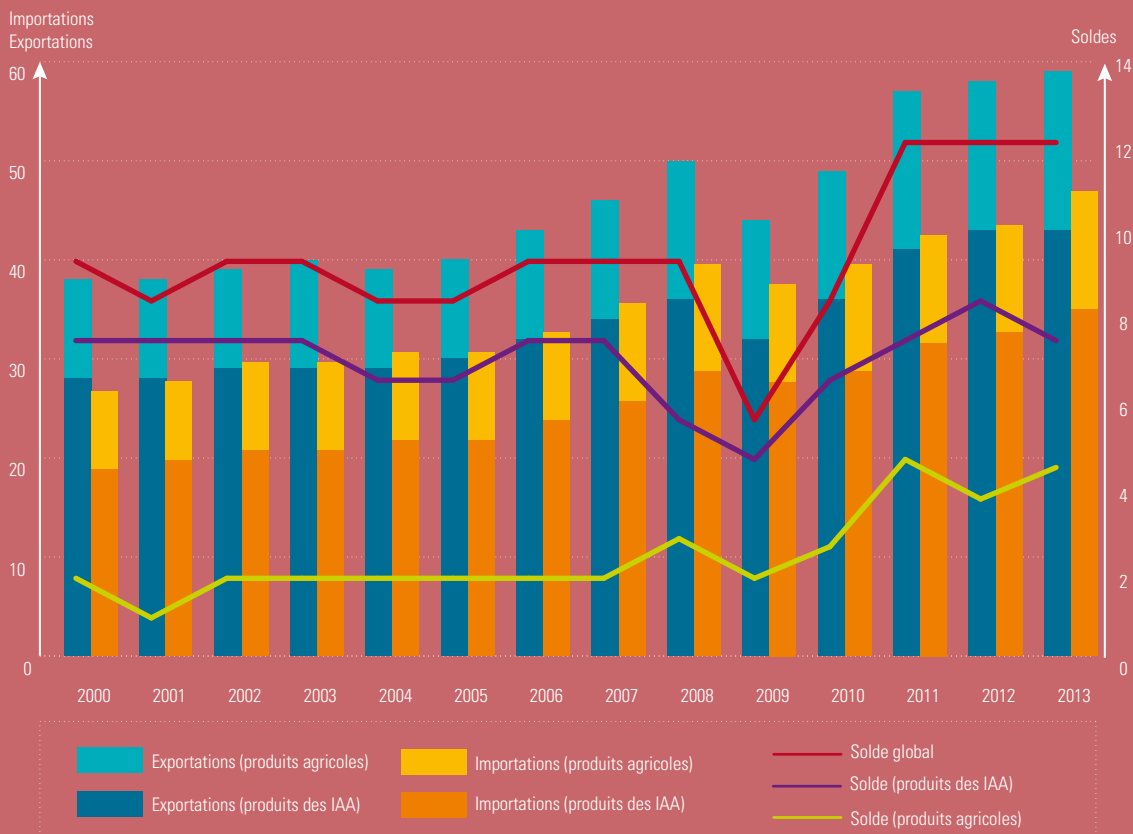
1. Cet excédent tient compte du déficit des échanges pour le tabac.

L'excédent des échanges agricoles et agroalimentaires français a atteint 11,6 milliards d'euros en 2013¹ niveau proche du solde historique de 11,7 milliards d'euros enregistré en 2011.

Bien que conservant sa place de second excédent commercial derrière l'aéronautique, c'est le secteur agricole et agroalimentaire qui a le plus contribué, avec une progression de 3,3 %, à la croissance des exportations totales françaises en 2013.

► Graphique 1 - Évolution des échanges de la France en produits agricoles et agroalimentaires, y compris boissons (tabac exclu), en milliards d'euros

Source : Douanes/SSP





En ce qui concerne les productions agricoles, les exportations sont passées de 10 milliards d'euros en 2000 à près de 16 milliards en 2013 soit une hausse de 60 %, alors que les importations ont progressé à un rythme un peu plus lent, passant de 8 à 12 milliards d'euros (+50 %).

Après le creux de 2012, les produits agricoles atteignent le second meilleur solde historique avec 4,4 milliards d'euros notamment grâce aux exportations de céréales vers l'Union européenne (UE) et l'Afrique du Nord et à la très forte hausse des prix des pommes de terre du premier semestre.

Les importations restent en progression constante (+5,4 %), soutenues en particulier par les achats

d'oléagineux à l'Australie et à la Bulgarie, ainsi que par les achats de fruits et légumes notamment d'Espagne.

En ce qui concerne les produits des industries agroalimentaires (IAA), même si la tendance reste globalement à la hausse, depuis 2000 les exportations de produits agroalimentaires ont progressé à un rythme plus lent que celui des importations (54 % versus 84 %).

L'année 2013 enregistre un léger affaiblissement de la progression des exportations autour de 43 milliards d'euros ce qui, compte tenu de la hausse des importations, se traduit par un solde de 8,45 milliards d'euros (hors tabac) inférieur aux 9,1 milliards d'euros de 2012.

L'effet prix explique à lui seul le maintien en valeur du niveau des exportations, celles-ci diminuant en volume entre 2012 et 2013. Dans le même temps, les quantités de produits importés ont progressé légèrement (0,8 %), mais en valeur cette hausse a atteint 3,6 %, tirée notamment par l'achat de capsules de café de Suisse et des produits laitiers provenant des Pays-Bas, d'Allemagne et de Belgique.

Cette situation alerte sur une double fragilité du secteur des produits agroalimentaires en France : la progression très rapide des importations et la difficulté pour les IAA de se positionner sur des produits de début et de milieu de gamme dans de nombreux domaines.

Une dynamique qui repose sur un noyau de secteurs et d'opérateurs

Trois secteurs portent les performances agroalimentaires françaises à l'international.

Le secteur des boissons demeure le 1^{er} secteur d'exportation avec 30 % de son chiffre d'affaires réalisé sur les marchés étrangers. Le secteur des vins et spiritueux représente à lui seul un excédent de près de 10 milliards d'euros. Sans lui, depuis 2004, le solde de la balance commerciale des produits agroalimentaires serait déficitaire.

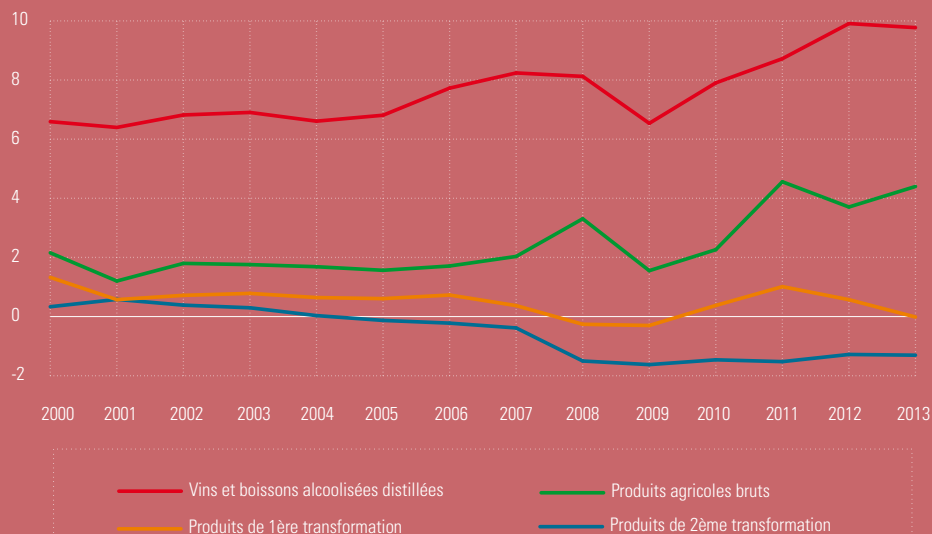
Mais, pour la première fois depuis trois ans, l'excédent des échanges stagne et n'est plus tiré par les consommateurs nord-américains et chinois ; la demande du marché chinois marque même le pas en 2013 se traduisant par une baisse de 1,3 % des ventes de Cognac et de vins tranquilles. Plus globalement, le secteur des boissons est fortement orienté à l'export, il y réalise 30 % de son chiffre d'affaires. Les produits laitiers, principal excédent après les boissons avec

3 milliards d'euros en 2013 dont 16 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export, voient leur solde reculer par rapport à 2012 en raison d'une croissance de 12 % des importations en début d'année... mais la tendance était à l'amélioration en fin de période.

Enfin la transformation des grains et de l'amidon (hors meunerie) réalise 43,7 % de son chiffre d'affaires à l'export.

► Graphique 2 - Soldes en milliards d'euros des produits agricoles et des IAA selon leur degré de transformation

Source : Douanes/SSP



2. « Les sociétés agroalimentaires françaises et l'export » réalisée pour l'ANIA par UBIFRANCE avec le soutien du MAAF/SSP à partir des données de l'enquête Insee 2010. Juin 2013.

Hormis ces trois secteurs, on assiste à une détérioration du solde des échanges des IAA : entre 2012 et 2013, les importations du secteur des produits agroalimentaires – hors boissons – ont progressé de 2,8 % face aux 0,5 % de hausse des exportations. Cette détérioration provient surtout de l'aggravation des déficits commerciaux qui s'accroissent avec le degré de transformation des produits.

Les plats préparés, la boulangerie/viennoiserie/pâtisserie et les entreprises de transformation des produits de la mer, avec 9,7 % de leur activité à l'exportation, sont essentiellement orientés vers le marché national.

Le secteur de la viande est déficitaire depuis 2004, déficit qui ne fait que s'aggraver du fait de la baisse généralisée de l'activité d'abattage (hors viande porcine) alors qu'elle augmente chez nos concurrents européens. On observe une baisse de la rentabilité des entreprises du secteur des viandes, due principalement à l'augmentation des coûts des matières premières et de main-d'œuvre. L'export représente 11 % du chiffre d'affaires du secteur.

C'est surtout dans le secteur des fruits et légumes frais ou transformés, que la détérioration est la plus spectaculaire : le déficit qui était de 2,2 milliards d'euros en 2000 atteint 4,14 milliards en 2013 majoritairement avec les pays de l'Union européenne (notamment Espagne et Pays-Bas) et les pays tiers pour les produits exotiques.

À cette concentration sectorielle des bonnes positions à l'export, s'ajoute une concentration des opérateurs². Une étude réalisée par UBIFRANCE à partir des données Insee 2010 a permis de mettre en valeur la composante exportatrice des IAA. Sur les 13476 entreprises étudiées, moins du tiers a une activité à l'international, dont 3900 entreprises qui « exportent un peu ». Cette faible implication est souvent expliquée par les facteurs structurels notamment la taille des IAA : seules 14 % des très petites entreprises (TPE) (qui représentent 67 % du nombre des entreprises et 5 % du chiffre d'affaires des IAA) ont une activité export, souvent très marginale d'ailleurs. Ainsi, sur les 10844 entreprises fabriquant des produits agroalimentaires transformés hors boissons, les deux tiers du chiffre d'affaires

export sont réalisés par les entreprises de plus de 250 salariés, qui disposent de la masse critique et des moyens importants pour consentir les investissements leur permettant de répondre à des marchés de long terme ou de défricher de nouveaux marchés. L'international est ici « l'affaire » de 446 entreprises dont 341 petites et moyennes entreprises (PME) qui ont réalisé en 2010 près de 70 % du chiffre d'affaires export de ces produits.

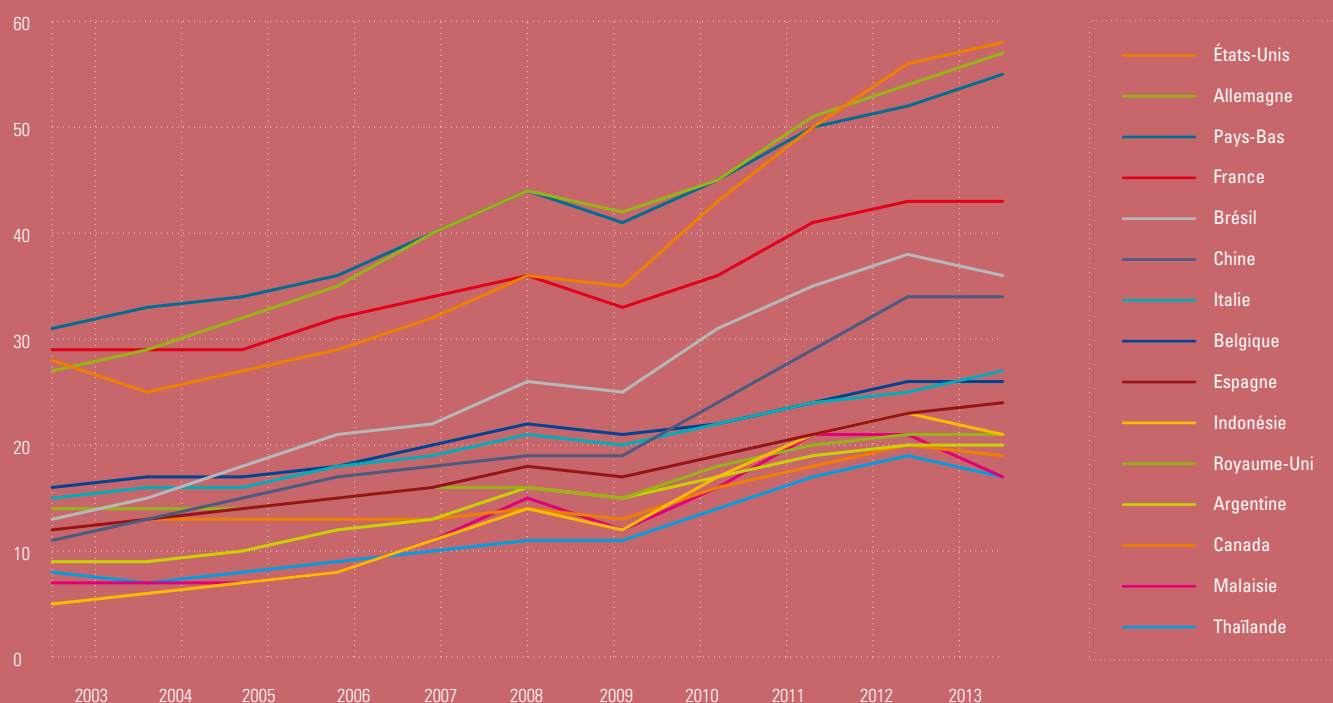
Pourtant, dans un contexte porteur, le frein structurel que constitue la taille des opérateurs peut être dépassé comme en témoigne le secteur boisson pour lequel le taux d'entreprises fortement exportatrices est comparable qu'il s'agisse d'entreprises de taille intermédiaire (ETI) ou de PME. Dans d'autres domaines également comme les plats préparés, les glaces ou les aliments diététiques, ce sont surtout les PME qui ont un rôle prépondérant à l'export.

En intégrant le secteur Boissons, ce sont 628 entreprises qui ont ainsi permis jusqu'alors le maintien des performances hexagonales. Il s'agit d'élargir le nombre de ces entreprises très mobilisées à l'international.

Une position française qui peine à se maintenir globalement

Graphique 3 - Évolution des exportations de produits agroalimentaires des principaux pays exportateurs en milliards d'euros

Source : Ubifrance





En 2013, les principaux exportateurs de produits agroalimentaires restent, devant la France, les États-Unis, l'Allemagne et les Pays-Bas (essentiellement du fait de sa position de *hub* mondial).

Sur cette année-là, on a constaté une stagnation ou un recul des achats de la plupart des principaux importateurs (États-Unis, Allemagne, Japon, Royaume-Uni); seules les importations de la France et de la Chine ont augmenté.

Au 5^e rang mondial pour les importations, la France maintient sa place de 4^e exportateur de produits transformés (Cf. graphique 3).

Cette performance est à relativiser au regard de celles de nos concurrents entre 2010 et 2013.

En part du marché mondial, seuls les États-Unis et la Chine ont réussi à progresser, passant respectivement de 7,56 % à 8 % et de 4,27 % à 4,75 %.

La part des principaux fournisseurs européens du marché mondial diminue, à l'exception notable de l'Espagne qui parvient à maintenir sa part du marché à 3,3 %, mais ce recul est particulièrement sensible pour la France qui passe de 6,47 % à 6,04 %. Parmi les principaux exportateurs, seul le Brésil recule davantage.

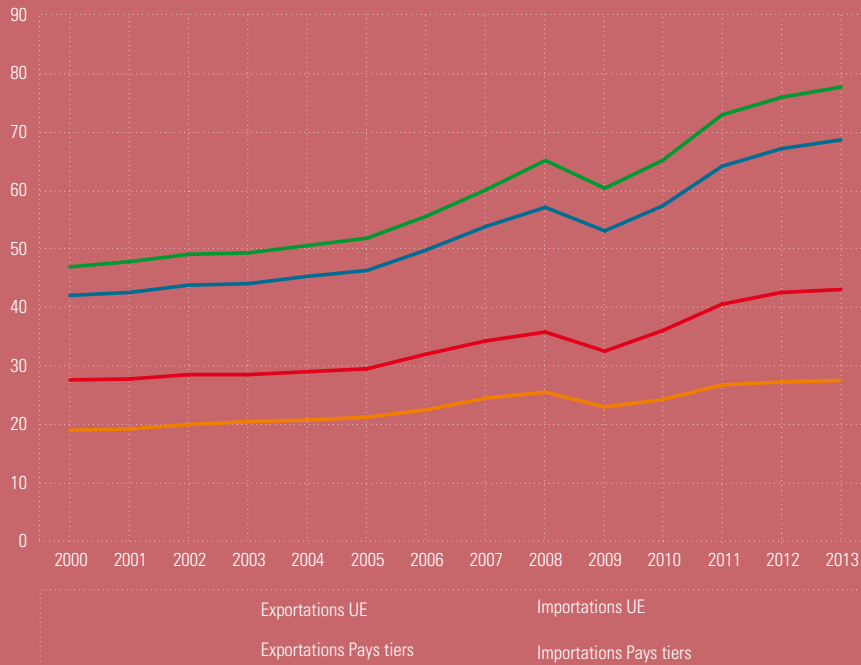
Les pays tiers, véritable relais de croissance des IAA françaises

Le montant des exportations françaises vers l'Union européenne est pratiquement stable avec 27,58 milliards d'euros en 2013 et l'UE demeure le principal marché de l'hexagone. Toutefois, le poids de l'UE dans les exportations françaises diminue:

elle représente 63 % des exportations hexagonales contre 66 % en 2012 et 71,4 % en 2007. En outre, quelques déficits se sont ainsi progressivement creusés, notamment avec les Pays-Bas, l'Espagne, la Pologne et l'Irlande. Globalement, l'essentiel de l'excé-

dent français est réalisé dans les pays tiers soit 6,9 milliards d'euros sur 8,45 milliards en 2013. Ainsi, les ventes vers les pays tiers ont progressé (15,65 milliards versus 15,38 en 2012), singulièrement vers la Chine, les États-Unis, la Russie et l'Arabie Saoudite.

► Graphique 4 - Évolution des importations et exportations françaises des produits agroalimentaires avec les pays de l'UE et les pays tiers entre 2000 et 2013, en milliards d'euros
Source : Douanes - SSP



3. Association of Southeast Asian Nations ou, en français, Association des nations de l'Asie du Sud-Est: Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam

La France est devenue le premier exportateur extracommunautaire des pays de l'UE: sa croissance de 10 % par an entre 2009 et 2012 est ici comparable aux performances allemande et néerlandaise. L'Hexagone réalise 30 % des ventes européennes de boissons vers les pays tiers et 28 % des ventes de céréales et de préparations à base de céréales.

L'Extrême-Orient est devenu le premier client de la France, devant le Royaume-Uni et les États-Unis, avec une croissance de 24 % par an depuis 2008. Le Japon, la Chine, Singapour et Hong-Kong figurent parmi les principaux excédents hexagonaux.

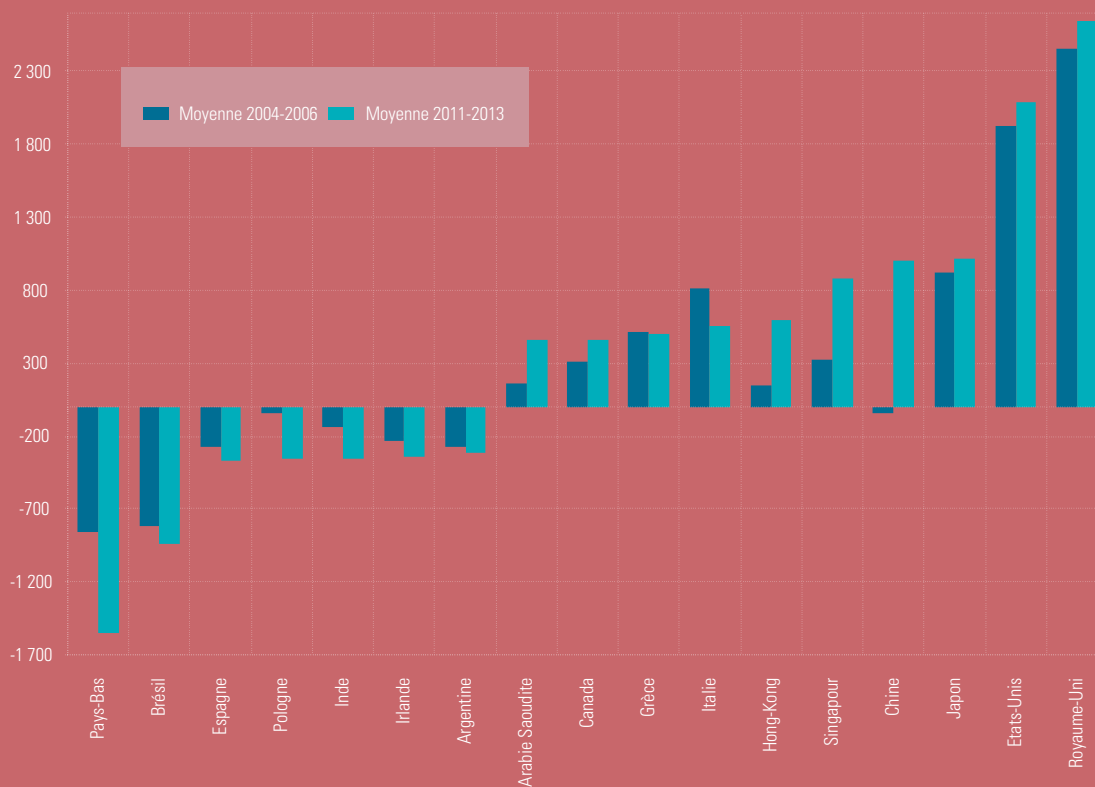
Les IAA françaises ont donc su tirer parti de la montée en puissance quantitative et qualitative de la consommation des pays

émergents, notamment asiatiques. En revanche elles restent pratiquement absentes des marchés indiens et d'Amérique centrale.

Le marché mondial reste concentré sur l'UE mais les marchés les plus dynamiques sont à l'est – ASEAN³, Asie du Nord – mais aussi dans la zone du pourtour méditerranéen et du Moyen-Orient, sans oublier l'Afrique.

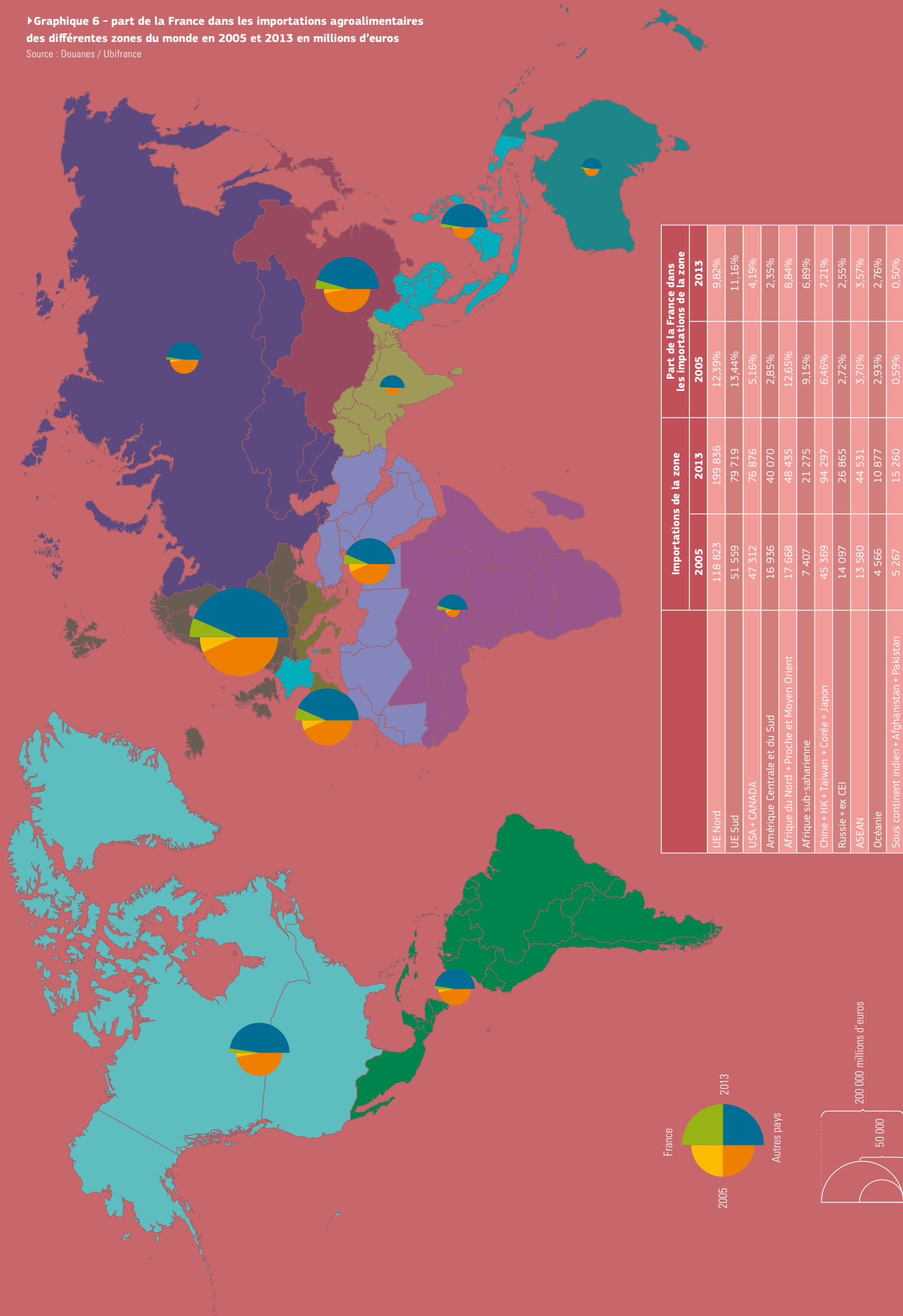
► Graphique 5 - Principaux déficits et excédents de l'agroalimentaire français en millions d'euros

Source : SSP

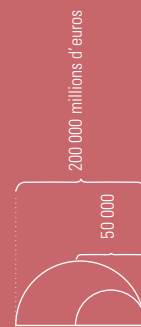
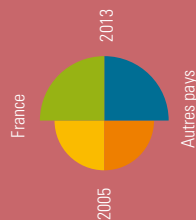


Graphique 6 - part de la France dans les importations agroalimentaires des différentes zones du monde en 2005 et 2013 en millions d'euros

Source : Douanes / Ubifrance



	Importations de la zone		Part de la France dans les importations de la zone	
	2005	2013	2005	2013
UE Nord	118 823	199 836	12,39%	9,82%
UE Sud	51 559	79 719	13,44%	11,16%
USA + CANADA	47 312	76 876	5,16%	4,19%
Amérique Centrale et du Sud	16 936	40 070	2,85%	2,35%
Afrique du Nord + Proche et Moyen Orient	17 668	48 435	12,65%	8,84%
Afrique sub-saharienne	7 407	21 275	9,15%	6,89%
Chine + HK + Taïwan + Corée + Japon	45 369	94 297	6,46%	7,21%
Russie + ex CEI	14 097	26 865	2,72%	2,55%
ASEAN	13 580	44 531	3,70%	3,57%
Océanie	4 565	10 877	2,93%	2,76%
Sous continent indien + Afghanistan + Pakistan	5 267	15 260	0,59%	0,50%





Les négociations internationales

Les accords commerciaux négociés par l'Union européenne

4. *General Agreement on Tariffs and Trade*, en français, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

La négociation d'un accord de libre-échange doit permettre d'accroître les échanges commerciaux entre deux pays ou groupes de pays, par le biais d'un meilleur accès réciproque aux marchés, tout en respectant les sensibilités des deux partenaires. Ce meilleur accès au marché se traduit généralement par une diminution significative des droits de douane, la levée des barrières non tarifaires, notamment dans le domaine sanitaire et phytosanitaire, ainsi que la reconnaissance et la protection de listes d'indications géographiques européennes.

La montée en puissance des accords commerciaux bilatéraux se confirme

Au sein de l'Union européenne, la négociation des accords commerciaux relève exclusivement de la Commission européenne : celle-ci mène les discussions sur la base du mandat voté par les États membres, puis soumet à l'approbation du Conseil et du Parlement européen le projet d'accord obtenu.

Historiquement, l'Union européenne a favorisé les négociations commerciales multilatérales, d'abord au sein du GATT⁴ puis, à partir de 1995, au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cependant, depuis 2006, en réponse aux blocages récurrents des négociations du « cycle de Doha » initié en 2001, l'Union européenne s'est orientée vers des négociations commerciales bilatérales. Aujourd'hui, des accords bilatéraux ont été ainsi conclus, ou sont en cours de négociation, sur presque tous les continents du monde.

Le récent accord obtenu lors de la 9^e conférence ministérielle de l'OMC (Bali, décembre 2013), ainsi que la volonté réaffirmée des membres de l'OMC de conclure le cycle de Doha, ne semble pas de nature à remettre en cause cette dynamique d'accords bilatéraux, qui concernent également toutes les grandes puissances commerciales.

Les négociations sanitaires et phytosanitaires (SPS)

Les réglementations sanitaires et phytosanitaires adoptées par les pays importateurs afin de se prémunir contre l'introduction de maladies animales, d'organismes nuisibles aux végétaux et d'aliments impropres à la consommation humaine ou animale constituent des barrières aux échanges commerciaux. L'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (accord SPS) définit les règles auxquelles les gouvernements des membres de l'OMC doivent se conformer afin de limiter les entraves injustifiées au commerce international, tout en leur permettant d'adopter des mesures propres à assurer la protection de leurs populations (humaines, animales et végétales) à un niveau qu'il leur appartient de fixer.

Les normes⁵ élaborées par la Commission du Codex alimentarius, l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE, anciennement Office international des épizooties) ou la Convention internationale pour la protection des végétaux (CIPV) sont présumées conformes à l'accord. Cependant, les membres peuvent établir leurs propres normes sur la base d'une évaluation scientifique des risques. Elles ne doivent pas entraîner de discriminations injustifiables entre les pays où existent des conditions sanitaires ou phytosanitaires similaires. Les négociations reposent dans un premier temps sur la participation active aux travaux des trois organisations normatives, ainsi qu'au comité SPS de l'OMC. Dans un deuxième temps, des négociations bilatérales avec les pays tiers, menées par la Commission européenne, ou directement par les autorités françaises, permettent de fixer les conditions sanitaires et phytosanitaires d'exportation des produits agricoles et agroalimentaires.

Le ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt (MAAF) a mis en place avec FranceAgriMer un

comité SPS (sanitaire-phytosanitaire) qui permet de fixer les négociations prioritaires (pays/produits). En lien avec cette « feuille de route » et la montée en puissance de nos exportations vers l'Asie, les négociations ont notamment été intensifiées en direction de cette zone et ont rencontré un certain nombre de succès : ouverture du marché du kiwi en Corée, du porc à Taïwan, du bœuf au Japon et des charcuteries en Chine.

Ces ouvertures passent le plus souvent par l'organisation de missions d'inspection réalisées par les autorités des pays tiers.

Sur le même modèle a été mis en place fin 2013 un comité visant à prioriser les négociations relatives aux obstacles techniques au commerce (OTC) associant la Direction générale du Trésor (DG Trésor) et la Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes (DGCCRF).

L'Etat a également engagé la modernisation de la base de données sanitaire à l'exportation Exp@don. Ce projet, dénommé Exp@don 2, fournira un service en ligne permettant aux services de l'Etat et aux exportateurs de produits agroalimentaires de gérer, de manière dématérialisée, les procédures sanitaires et phytosanitaires (SPS), notamment la délivrance de certificats et l'agrément des établissements. Il remplacera l'outil Exp@don à partir du 1^{er} trimestre 2015, en comparaison duquel il fournira des services modernisés (dématérialisation) mais aussi étendus (notifications SPS, définition des priorités de négociation SPS, diffusion d'informations).

Enfin, des cycles de formation à l'attention des exportateurs et des services officiels ont été initiés en partenariat avec l'École nationale des services vétérinaires afin de les familiariser aux procédures d'autorisation et de certification à l'exportation.

5. Sur le sujet des normes, voir la fiche « Normalisation » du Panorama.



Trois accords bilatéraux de libre-échange sont entrés en vigueur provisoirement ces trois dernières années, avec la Corée du Sud, l'Amérique centrale, et le Pérou et la Colombie

L'accord de libre-échange conclu avec la Corée du Sud est entré en vigueur provisoirement le 1^{er} juillet 2011. Sur ce marché, traditionnellement fermé, la libéralisation tarifaire intéresse principalement les vins et les fromages, qui se sont vus attribués des contingents à droit nul, ainsi que les conserves et l'épicerie sèche. Une diminution des droits sur le porc a également été obtenue, pour dix ans. Toutefois, les bénéfices de l'accord restent à ce stade peu visibles pour le secteur agroalimentaire, en raison notamment de la crise économique mondiale de ces dernières années.

Les accords d'une part avec les pays de l'Amérique centrale et d'autre part avec le Pérou et la Colombie sont entrés en vigueur provisoirement tout au long de l'année 2013: 1^{er} mars pour le Pérou, 1^{er} août pour la Colombie, le Panama, le Nicaragua et le Honduras, 1^{er} octobre pour le Costa Rica et le Salvador et, finalement, 1^{er} décembre pour le Guatemala. Ces accords ont essentiellement permis la protection d'une liste restreinte d'un peu moins de 200 indications géographiques (IG) pour l'Union européenne. Cette liste comprend essentiellement des vins (dont Champagne, Bordeaux ou Bourgogne), des spiritueux (dont rhum de Martinique ou Cognac) et des fromages (dont Comté, Roquefort ou Camembert de Normandie).

Des accords récemment conclus devraient être appliqués prochainement avec l'Ukraine, Singapour, la Moldavie et la Géorgie

La mise en œuvre de l'accord conclu en 2011 avec l'Ukraine a été repoussée pendant plus de deux ans en raison du contexte politique. Les événements de fin 2013 – début 2014 ont cependant amené l'Union européenne à appliquer temporairement de façon unilatérale les préférences commerciales consenties à l'Ukraine, dans l'optique d'une mise en œuvre réciproque fin 2014. Cet accord prévoit une libéralisation totale réciproque, à l'exception des produits sensibles traités sous formes de contingents à droit nul (céréales, éthanol, sucre et viandes), ainsi que la reconnaissance de la quasi-tota-

lité des indications géographiques européennes.

Les négociations avec Singapour se sont achevées fin 2012. L'enjeu de cet accord ne portait pas principalement sur la libéralisation tarifaire: du fait de sa position de « hub » commercial, Singapour applique en effet déjà des droits de douane très réduits ou nuls. Par contre, il permettra la protection d'une liste restreinte d'indications géographiques européennes. Ce bon résultat servira de base pour la suite des négociations avec les autres pays de l'ASEAN, tout comme le chapitre sur les règles d'origine. La date d'entrée en vigueur de cet accord n'est toutefois pas fixée à l'été 2014.

Enfin, l'Union européenne a conclu fin 2013 deux accords de libre-échange complets et approfondis avec la Moldavie et la Géorgie. Ceux-ci prévoient une élimination progressive des droits de douane, qui aboutira à une libéralisation quasi-totale, ainsi qu'un alignement des pratiques sanitaires et phytosanitaires sur les normes internationales.

Les négociations en cours se concentrent sur les Amériques et l'Asie du Sud-Est

Un accord politique a été trouvé le 18 octobre 2013 dans le cadre des discussions entre le Canada et l'Union européenne. Cependant, certains aspects techniques n'ayant pas encore été traités, sa conclusion définitive reste incertaine à l'été 2014. Le projet d'accord prévoit une libéralisation totale réciproque à l'exception de certains produits sensibles, qui seront traités sous forme de contingents à droit nul (viande bovine, viande porcine, maïs doux et produits laitiers) ou exclus de la libéralisation (viande de volailles et ovoproduits). Une liste restreinte d'indications géographiques sera également protégée grâce à cet accord, dont l'entrée en vigueur interviendra au plus tôt en 2016.

L'année 2013 a également été marquée par le lancement des négociations du partenariat transatlantique (TTIP) pour le commerce et l'investissement entre les États-Unis d'Amérique et l'Union européenne. Cet accord commercial sans précédent pourrait conduire à la création de la plus grande zone de libre-échange au monde. Les discussions ont jusqu'à présent porté essentiellement sur les obstacles

non tarifaires et la reconnaissance mutuelle de nos normes. La reconnaissance et la protection des indications géographiques européennes seront également un des enjeux majeurs de cet accord. Par ailleurs, l'Union européenne devra veiller à ce que les préférences et les choix de société des deux partenaires soient bien respectés. Enfin, la libéralisation tarifaire ne pourra s'envisager que dans certaines limites: les filières les plus sensibles, en particulier les produits de l'élevage et les produits issus de céréales, devront faire l'objet d'un traitement spécifique, en raison notamment des différences de coûts et de conditions de production.

Les négociations avec les pays du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) restent difficiles. En effet, en raison d'une demande de traitement asymétrique en leur faveur, la négociation fait craindre une déstabilisation des secteurs des viandes (bœuf, porc, volaille) et de l'éthanol. Cependant, cette négociation, débutée en 1999, est aujourd'hui au point mort et l'échange d'offres, initialement prévu à l'été 2012, a maintes fois été repoussé au cours de deux dernières années. L'objectif aujourd'hui affiché est de procéder à cet échange, sous réserve que les pays du Mercosur s'accordent sur une offre commune.

S'agissant du continent asiatique, l'Union européenne a débuté en 2013 des négociations pour un accord de partenariat économique avec le Japon. Sur le volet agricole et agroalimentaire, les intérêts européens et français sont quasi exclusivement offensifs, principalement pour les vins et spiritueux, les produits transformés, la viande et les produits laitiers. Outre certains droits de douane élevés, les enjeux portent essentiellement sur les aspects non-tarifaires.

Le marché indien présente également de grandes opportunités pour le secteur des vins et spiritueux, mais la négociation d'un accord de libre-échange, débutée en 2007, se révèle extrêmement compliquée, notamment pour des raisons politiques. Les discussions sont ainsi au point mort depuis 2012.

Enfin, les négociations avec les pays de l'ASEAN (Malaisie, Vietnam, Thaïlande) progressent difficilement, notamment pour des raisons politiques.

Élargissement des aides européennes à la promotion

Un nouveau dispositif de cofinancement par l'UE de programmes de promotion va succéder le 1^{er} décembre 2015 au régime du règlement (CE) n° 3/2008 actuellement en vigueur. Le budget prévu passera de 61,5 millions d'euros aujourd'hui à 200 millions en 2019. Un programme de travail annuel fixera des priorités: les actions ciblant les pays tiers et les programmes présentés par plusieurs États membres seront privilégiés.

Peuvent déposer des programmes les organisations représentatives: la Commission doit préciser les règles de représentativité de ces entités.

La liste des produits éligibles comprend, outre les produits agricoles, des produits alimentaires comme le chocolat, le pain, les pâtisseries, les pâtes, le sel, le coton, le maïs doux, les boissons spiritueuses et les

vins sous indications géographiques (IG), la bière et les produits de la pêche et de l'aquaculture sous certaines conditions. Autre évolution importante: l'origine nationale des produits pourra être mentionnée dans certaines conditions, et les marques commerciales pourront illustrer les campagnes.

Une autre avancée majeure de cette réforme est la majoration substantielle du soutien financier de l'UE: 70 % pour les programmes simples sur le marché intérieur, 80 % pour les programmes simples sur les pays tiers et pour les programmes multipays, 85 % en cas de perturbation grave du marché et perte de confiance du consommateur.

Plusieurs actes d'exécution et actes délégués préciseront les modalités de la réforme.

Les dispositifs publics d'appui à l'exportation

Les dispositifs d'appui collectifs

Les crédits publics d'appui à la promotion export constituent un outil de pilotage et d'orientation de l'offre agroalimentaire française sur des marchés internationaux en croissance, mais de plus en plus concurrentiels.

La stratégie d'appui à l'export définie conjointement par le MAAF et le Ministère des Affaires étrangères et du Développement international (MAEDI) a déterminé des couples pays/produits prioritaires.

Elle est mise en œuvre à trois niveaux:

- au niveau général pour la promotion et la diffusion de l'image France, y compris de la culture alimentaire française. Le MAAF a ainsi développé, en lien avec Sopexa, la notoriété de la marque ombrelle « France agroalimentaire », sous la forme de deux logos: « France » et « France Bon Appétit ». Cette marque est aujourd'hui déployée par tous les opérateurs du dispositif public d'appui à l'export (ADEPTA, SOPEXA, UBIFRANCE) et certaines filières dans leurs actions de promotion à l'international;
- au niveau des produits par le financement des campagnes génériques de promotion sur les marchés étrangers, en partenariat avec les interprofessions;
- au niveau des opérateurs économiques enfin par un accompagnement des filières agricoles et agroalimentaires, notamment au sein de salons internationaux (Pavillons France organisés par Sopexa, l'Adepta ou UBIFRANCE), des apéritifs à la française, des semaines françaises en grande distribution (organisés par Sopexa).



Les dispositifs individuels

Les pouvoirs publics mettent à disposition des entreprises des aides visant à soutenir leur démarche à l'international (soutien à la prospection, garanties publiques à l'export, mise en œuvre des Volontaires Internationaux en Entreprises...).

Le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi du 6 novembre 2012 a fixé l'objectif d'assurer un accompagnement personnalisé à l'international pour 1 000 ETI et PME de croissance dans le cadre de Bpifrance. Les ETI et PME de croissance, considérées comme ayant un fort potentiel à l'export d'après plusieurs critères (taille de l'entreprise, chiffre d'affaires à l'export, indépendance vis-à-vis d'un grand groupe français ou étranger), bénéficient d'un traitement particulier, en fonction de leurs besoins spécifiques, sous la forme d'un accompagnement individuel et inscrit dans la durée. Il est réalisé par des chargés d'affaires internationaux (CAI) dont le déploiement au sein des directions régionales de Bpifrance se poursuit pour atteindre l'objectif de 40 au total en 2015: en lien avec les spécialistes-filières et les experts-pays d'UBIFRANCE, ils apportent conseils et recommandations sur l'ensemble des aides, produits ou services pertinents, qu'ils soient publics ou privés, en France et à l'étranger.

Le contrat de la filière alimentaire⁶, visant notamment l'accompagnement dans la durée d'ETI et PME du secteur agroalimentaire, a confirmé le rôle des CAI ayant pour interlocuteurs privilégiés les référents régionaux agroalimentaires basés en Directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (DRAAF) ou en Directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECCTE), et a rappelé le caractère central des plate-formes régionales pour l'appui à l'exportation: l'ambition est d'accompagner dans la durée et de manière personnalisée plus de 250 entreprises de l'agroalimentaire.

6. Voir la fiche annexe « Contrat de la filière alimentaire » en fin du panorama



Réforme du dispositif d'appui à l'export des entreprises

Le Gouvernement a engagé, dans le cadre de la modernisation de l'action publique, une réflexion pour rationaliser et renforcer la cohérence du dispositif public d'appui à l'export.

La fusion des deux établissements publics Agence française pour les investissements internationaux (AFII) et UBIFRANCE permet notamment de renforcer l'efficacité des outils au service du développement international des entreprises et de l'attractivité économique de la France.

Exposition universelle Milan 2015

L'Exposition universelle de Milan 2015 se tiendra du 1^{er} mai au 31 octobre 2015. Le Pavillon France répondra ainsi au thème Nourrir la Planète, Énergie pour la vie, permettant aux acteurs français (filères, entreprises, collectivités territoriales...) de mettre en avant leur expertise, leurs produits, leurs marques, leur territoire, leur savoir-faire, leurs atouts: leur « *made in France* ».

Pour en savoir +

Sites institutionnels :

- Le Ministère l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt (MAAF) : <http://agriculture.gouv.fr/Exporter-les-produits-agricoles-et>,
- Le service de la statistique et de la prospective du MAAF : <http://agreste.agriculture.gouv.fr/conjoncture/commerce-exterieur-agroalimentaire-608/>
- Dispositifs publics d'appui à l'exportation : <http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/> (aides à l'export et base de téléprocédures douanières)
- Aides européennes à la promotion : http://ec.europa.eu/agriculture/promotion/policy/index_fr.htm
- Les opérateurs à l'international : présentation des actions collectives soutenues par le MAAF www.franceagroalimentaire.com,
- FranceAgriMer : <http://www.franceagrimer.fr/International/Exportations> (notamment certificats à l'exportation et base Exp@don)
- SOPEXA : <http://www.sopexa.com>,
- UBIFRANCE : <http://www.ubifrance.fr>,
- ADEPTA : <http://www.adepta.com>