

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —



Défis 2021 pour la filiale française des fruits et légumes

TEAM
FRANCE
— EXPORT —

LES INTERVENANTS



Claire TILLIER

Journaliste et rédactrice en chef de FLD
c.tillier@reussir.fr



Constance IMBERT TOBIANA

Référente Fruits & Légumes
Business France Marseille
constance.imbert@businessfrance.fr



Frédérique GARDEL

Chargée de développement
Business France Londres
Frederique.gardel@businessfrance.fr



Héloïse PESTEL

Conseillère aux Affaires Agricoles
UK-Irlande-PB
heloise.pestel@dgtresor.gouv.fr



Jacques GUILMENT

Directeur commercial
POMAJOU INTERNATIONAL



Benoît PLANTÉ

Responsable Logistique Export
POMANJOU INTERNATIONAL



Amira BEN HASSINE

Chargée de développement
Business France Dubai
Amira.benhassine@businessfrance.fr



Fouad HAMZA

Managing Director
POM-ALLIANCE Middle East
Fouad.Hamza@pom-alliance.fr



Sonia CRISEO

Directrice régionale
EULER HERMES
Sonia.criseo@eulerhermes.com

DEROULE DU WEBINAIRE

Aborder le Brexit en toute confiance

Faire face à la nouvelle concurrence au Moyen-Orient

Le rôle de l'assureur crédit en temps de crise

Rappel sur les aides du plan de relance export

Questions/réponses

Royaume-Uni



**DÉFIS 2021 POUR LA FILIÈRE
FRANÇAISE DE F&L**

—

TENDANCES DU MARCHÉ

Un marché stratégique pour la France



= 5^{ème} importateur mondial, derrière USA, Allemagne, Chine et Pays-Bas
= 5^{ème} client mondial de la France en fruits et légumes

Ventes pommes de terre stade détail
(AHBD - année écoulée au 29 nov 2020)

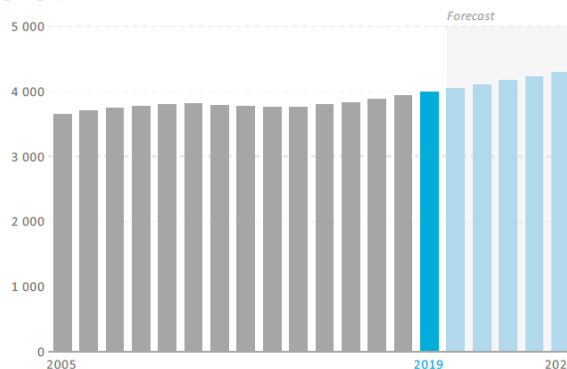
Product	Spend (£)	Year on year % change in spend	Volume (kg)	Year on year % change in volume
Processed	£2 853 014 000	11,9%	870 359 000	10,8%
Fresh	£1 054 461 500	4,6%	1 465 733 200	13,1%
Total	£3 907 475 500	9,8%	2 336 092 200	12,3%

- **Impact Covid :**
- Principal débouché atteint : la RHD
- Hausse des ventes chez les enseignes de la GD
- Explosion de la vente en ligne
- Belle progression des produits bios
- **Production locale :**
- Défis historiques liés à la pandémie ET au Brexit
- Le gouvernement a tardé à valider les quotas pour la venue de travailleurs étrangers / et leur nombre était restreint
- En réponse : création d'une plateforme pour recruter des travailleurs locaux (mais non qualifiés, qu'il a fallu former)

Ventes légumes stade détail
(Euromonitor)

Sales of Vegetables
Total Volume - '000 tonnes - 2005-2024

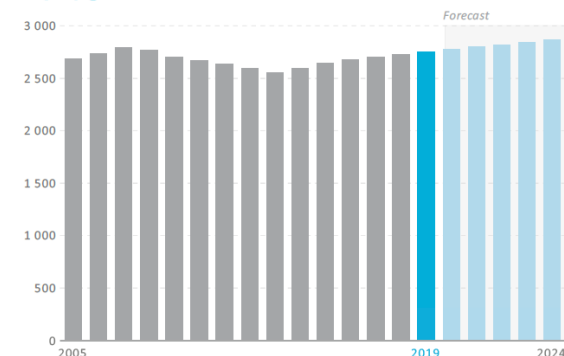
3 972



Ventes fruits stade détail
(Euromonitor)

Sales of Fruits
Total Volume - '000 tonnes - 2005-2024

2 740



Tendances de consommation

- Les phénomènes vegan & flexitarisme
- (1 Britannique sur 5 veut réduire sa consommation de viande) boostent la consommation de F&L
- Emission de cuisine TV dédiée au Vegan: Living on the Veg
- Explosion des abonnements (type Hello Fresh)
- Développement des circuits courts (farmers' markets de rue, farmshops), et des sites internet D2C



Principales importations F&L britanniques



Production locale fruits & légumes frais

= 10% des FRUITS vendus

= 55% des LEGUMES vendus

TOTAL IMPORT F&L 2019 : 6,03 M Tonnes

Principaux pays d'origines :

Espagne, PB, Costa Rica

RANG de la France : 10ème fournisseur mondial

Italie : 12ème rang

  Meilleurs classements par espèce (2019 / valeur)



: Leader mondial devant Afrique du Sud & Nouvelle-Zélande



: 4ème fournisseur mondial



: 4ème fournisseur mondial



: 4ème fournisseur mondial



: 4ème (hors iceberg) fournisseur mondial



: 5ème fournisseur mondial



: 10ème fournisseur mondial

Image de la France et des produits français

Image d'une qualité supérieure des fruits et légumes français

Un des débouchés naturels est donc à destination de la distribution premium et de la restauration premium



Quels sont les produits porteurs ?

Perspectives 2021 et opportunités pour les entreprises françaises



- ▼ Packaging eco-friendly
- ▼ Légumes pour plats vegans et végétariens
- ▼ Labels garantissant l'origine
- ▼ Labels garantissant une production respectueuse de l'environnement
- ▼ Fruits adaptés au snacking « on the go »
- ▼ Fruits et légumes considérés comme « superfood »
- ▼ Légumes et fruits pré-préparés (prédécoupés, pré-assaisonnés, pré-mixés, etc)

Focus BREXIT



**DÉFIS 2021 POUR LA FILIÈRE
FRANÇAISE DE F&L**

—
**COMPLEXIFICATION DES
ECHANGES**

Organisation des relations UE – UK



L'ACCORD DE RETRAIT obtenu en octobre 2019

- **Organise un retrait « ordonné »** : règlement facture ; pérennité des droits pour les citoyens UE au UK et réciproquement ; continuité de protection des IG existantes ; etc.
- **Propose une solution à la frontière irlandaise via le Protocole irlandais**: enjeu de maintien de l'intégrité des marchés de l'UE et du Royaume-Uni sans rétablir de frontière
=> Mise en oeuvre discutée dans le cadre des travaux du comité mixte

LA FUTURE RELATION : L'ACCORD DE COMMERCE ET DE COOPERATION finalisé le 24 décembre

- **Un accord commercial sans droits de douane ni quotas, avec des engagements inédits sur le *level playing field*** : présence d'outils pour protéger la compétitivité relative du marché intérieur
- **Un accord qui ne préserve pas le statut quo de l'accès au marché** : il s'agit d'un accord commercial qui n'équivaut pas à la participation au marché intérieur et à l'union douanière (règles d'origine, formalités douanières et SPS, etc.)
- **Une mise en œuvre provisoire dans l'attente de l'approbation du Parlement européen et du Conseil**

Conséquences pour les entreprises



FORMALITES DOUANIERES / REGLES D'ORIGINE

- Conséquence de la sortie de l'UE : **une déclaration en douane est obligatoire** à l'importation et à l'exportation
- **Exemption de droits de douane conditionnée aux règles d'origine** : ne concerne que les marchandises « made in UK » et « made in EU » au sens de l'accord

⇒ Nécessité de justifier que le produit respecte les règles d'origine

- **Ressources :**

Site de la douane française : <https://www.douane.gouv.fr/actualites/brexit-conclusion-dun-accord-de-commerce-et-de-cooperation-avec-le-royaume-uni>

Côté britannique : <https://www.gov.uk/government/publications/the-border-operating-model>

+ Prendre contact avec le **Pôle Action Économique douanier de proximité** pour bénéficier d'un accompagnement personnalisé et gratuit

<https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/2019-01/pae-cellules-conseil-entreprises.pdf>

Conséquences pour les entreprises



FORMALITES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

- **Côté importations RU vers UE** : toutes les marchandises font l'objet de formalités aux frontières depuis le 1^{er} janvier 2021 comme avec n'importe quel pays tiers.
- **Côté exportations de l'UE vers le RU** : mise en oeuvre progressive des contrôles prévues par les autorités britanniques (1^{er} janvier / 1^{er} avril / 1^{er} juillet 2021) en fonction des produits. Dispositif stabilisé au 1^{er} juillet 2021.

Pour les fruits et légumes :

- Dès le 1^{er} janvier : **prénotification et certificats sanitaires pour les végétaux de "haute priorité"** (végétaux destinés à la plantation, PDT de consommation, certaines semences, etc.), contrôles documentaires + contrôles physiques éventuels à destination ;
- Au 1^{er} avril : **ajout des produits dits "réglementés"** (liste large, exclut à ce stade kiwi et bananes), contrôles documentaires + contrôles physiques éventuels à destination ;
- Au 1^{er} juillet : **contrôles aux points d'entrée britanniques.**

- **Ressources :**

<https://agriculture.gouv.fr/le-brexit-et-les-contrôles-sanitaires-et-phytosanitaires>

Conséquences pour les entreprises



INDICATIONS GEOGRAPHIQUES

En vertu de l'**accord de retrait** de 2019, protection des IG enregistrées avant le 31/12/2020. En revanche, pas d'encadrement par l'accord des IG « nouvelles ».

PRODUITS BIOLOGIQUES

- L'accord de commerce et de coopération prévoit une **reconnaissance d'équivalence** : les produits biologiques européens seront reconnus comme biologiques au RU jusqu'au 31 décembre 2023, et *vice versa*. Cette équivalence sera réévaluée d'ici le 31 décembre 2023.
- Les exportations doivent être accompagnées d'un **certificat d'inspection** : pour les exportations de l'UE vers le RU, ce certificat ne sera exigé qu'à partir du 1^{er} juillet 2021 (pour les importations du Royaume-Uni vers l'UE, il est exigé depuis le 1^{er} janvier 2021).

Mise en œuvre du protocole nord-irlandais



IRLANDE DU NORD ALIGNEE SUR REGLES EUROPEENNES

- Absence de contrôles douaniers et sanitaires entre les deux Irlandes
- Application des taux européens de TVA en Irlande du Nord

RETABLISSEMENT DES FORMALITES depuis GB vers l'IRLANDE DU NORD

- IdN appartient toujours à l'Union douanière britannique.
- Contrôles douaniers "légers" et "sans création d'infrastructures complémentaires". Pas de déclaration d'exportation, ni d'autorisation réglementaire
- Paiement de droits de douanes et taxes uniquement si les biens sont susceptibles d'aller en IE ou reste de l'UE.
- Contrôles SPS pour les produits en provenance de GB

FLUIDITE MAINTENUE de l'IRLANDE DU NORD vers GB

Plus d'informations :

[Guide UK](#)

[Trader support service](#)

Impact du Brexit à plus long terme sur le marché britannique



CRISE DU COVID : DEBATS SUR LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE DU PAYS

- Mise en lumière de la dépendance aux importations
 - “Back British Farming” et débats sur maintien de normes de production
- => Quel impact sur le futur modèle alimentaire du pays et lien avec les négociations d’ALE en cours (Etats-Unis, Nouvelle-Zélande, Australie) ?

AGRICULTURE ACT : NOUVELLE POLITIQUE AGRICOLE BRITANNIQUE

Suppression progressive des paiements directs ; nouveaux dispositifs “public money for public goods”

NOUVELLES POLITIQUES SUR L’IMMIGRATION

Impact potentiel sur le recours à la main d’oeuvre agricole

Business France à vos côtés



ENTOUREZ-VOUS
d'experts dans la durée



APPRÉHENEZ
les nouvelles règles



Easy Brexit

Pour plus d'infos : <https://www2.teamfrance-export.fr/EasyBrexit>



Fruit & Vegetables
Experience

- Mise en avant de l'offre française et networking à l'événement phare de la filière fruits et légumes au Royaume-Uni avec rencontres de décideurs clés.
- Coventry & Londres, 4-5 octobre

Pour plus d'infos :
<https://extranet-btob.businessfrance.fr/prg-29291>

Témoignage



Avis d'un
professionnel

POMANJOU INTERNATIONAL



Jacques GUILMENT
Directeur Commercial
Pomanjou International



Benoît PLANTÉ
Responsable Logistique Export
Pomanjou International

POMANJOU



Emirats Arabes Unis

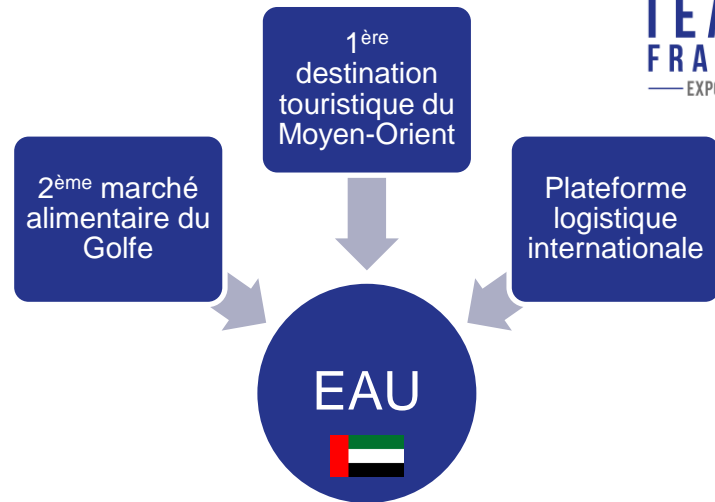


**DÉFIS 2021 POUR LA FILIÈRE
FRANÇAISE DE F&L**

—

**INTENSIFICATION DE LA
CONCURRENCE AUX EAU**

Présentation des EAU



TAILLE DU MARCHÉ

Importations:

85% des besoins alimentaires

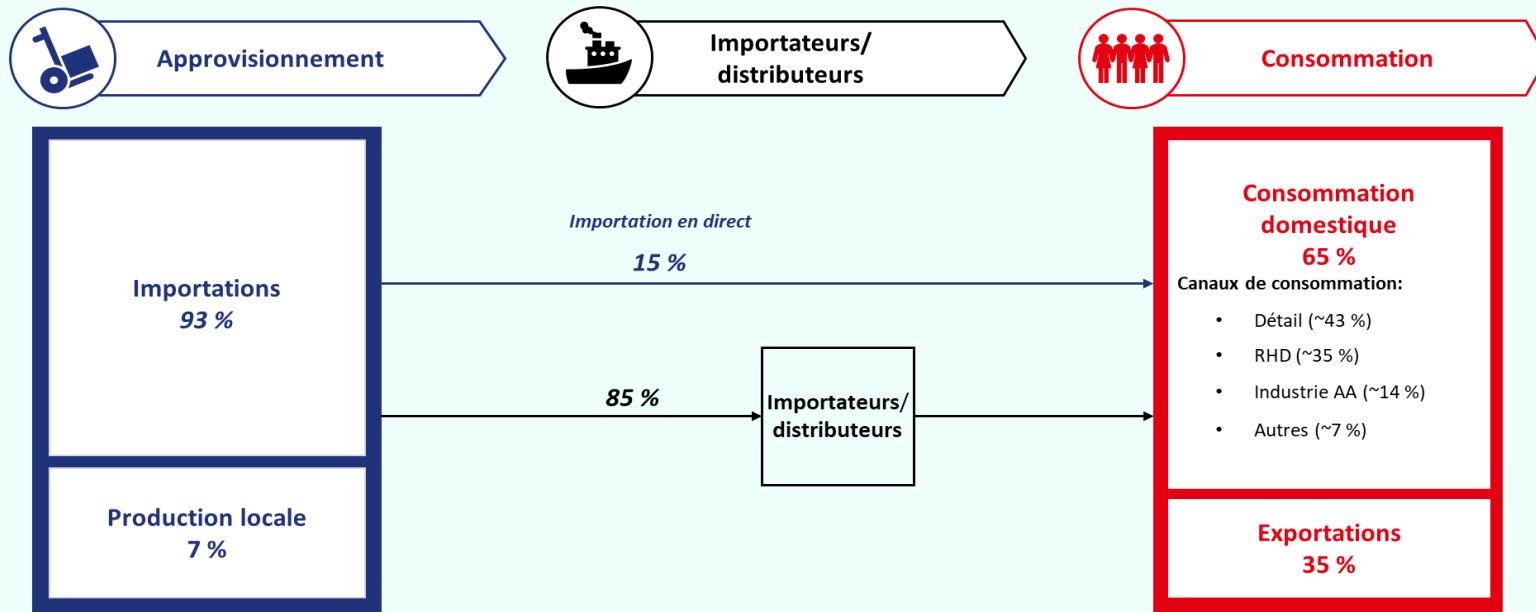
Fruits et légumes:

2,4 Mds USD d'importations

TENDANCES DE CONSOMMATION

1. Recherche d'un bon rapport qualité/prix
2. Produits sains / naturels

Circuits d'importation



IMPORTATEURS / DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS EN F&L



Challenges : l'entrée en jeu d'Israël

The Abraham Accords Declaration:

We, the undersigned, recognize the importance of maintaining and strengthening peace in the Middle East and around the world based on mutual understanding and coexistence, as well as respect for human dignity and freedoms, including religious freedom.

We encourage efforts to promote interfaith and intercultural dialogue to advance a culture of peace among the three Abrahamic religions and all humanity.

We believe that the best way to address challenges is through cooperation and dialogue and that developing friendly relations among States advances the interests of lasting peace in the Middle East and around the world.

We seek tolerance and respect for every person in order to make this world a place where all can enjoy a life of dignity and hope, no matter their race, faith or ethnicity.

We support science, art, medicine, and commerce to inspire humankind, maximize human potential and bring nations closer together.

We seek to end radicalization and conflict to provide all children a better future.

We pursue a vision of peace, security, and prosperity in the Middle East and around the world.

In this spirit, we warmly welcome and are encouraged by the progress already made in establishing diplomatic relations between Israel and its neighbors in the region under the principles of the Abraham Accords. We are encouraged by the ongoing efforts to consolidate and expand such friendly relations based on shared interests and a shared commitment to a better future.

Signed:



Normalisation des relations diplomatiques



Échange d'ambassades et d'ambassadeurs



Coopération dans les domaines du tourisme, éducation, santé, commerce et sécurité



Opportunités



F&L bio



F&L rares



Segments de niche



Témoignage



Avis d'un
professionnel

FOUAD HAMZA

Managing Director

Pom-alliance GCC Branch



L'importance du rôle de l'assureur crédit en temps de crise

**DÉFIS 2021 POUR LA FILIÈRE
FRANÇAISE DE F&L**

—
**Sonia CRISEO
EULER HERMES**

PRÉSENTATION BUSINESS FRANCE

- Euler Hermes
- L'Assurance-Crédit
- Ses 3 piliers
- Fonctionnement du risque

EULER HERMES CHIFFRES CLÉS



2,705 M EUR

de chiffre
d'affaires

33%

de part de
marché mondiale

263 000

dossiers contentieux
reçus - 160 pays

5 800

collaborateurs

21 700

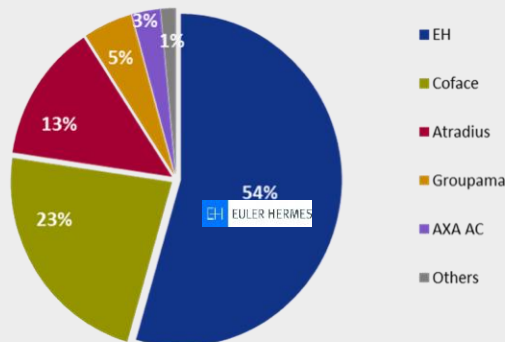
demandes de
crédit traitées
par jour en moyenne

950 Mds EUR

transactions
commerciales
garanties

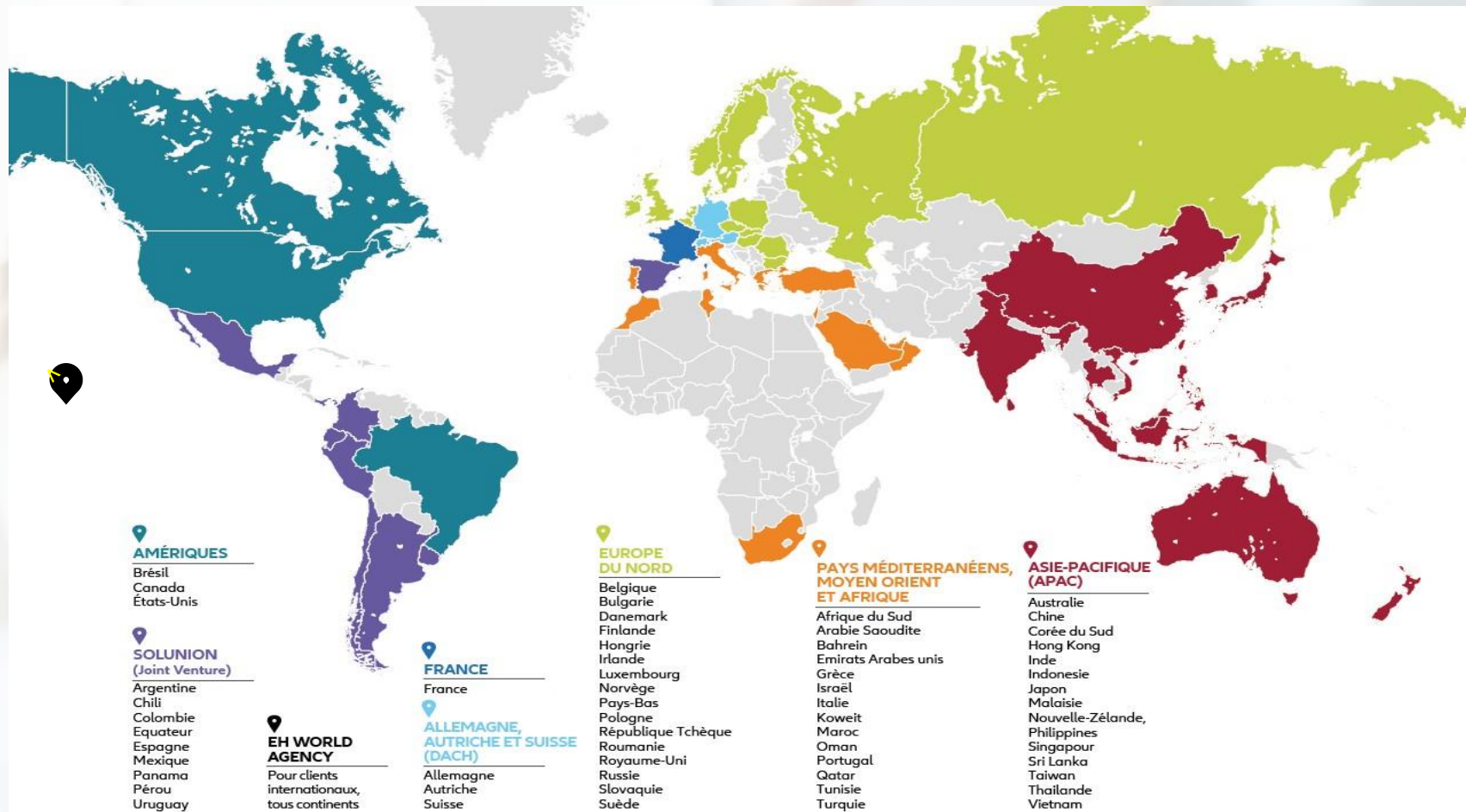
EH FRANCE - POSITION DE LEADER INCONTESTÉ.

AVEC 54% DE PARTS DE MARCHÉ



Réseau national d'experts	Chiffres	
Délégations régionales à proximité des entreprises	23	délégations
Dispositif de prévention unique spécialisé dans le suivi et l'évaluation de la solidité financière des entreprises	220	spécialistes
Entreprises surveillées	4,5	millions
Acheteurs	+ 11 000	contacts
Demandes de crédit traitées par jour	+ 4 000	demandes

EULER HERMES : PRÉSENCE DANS LE MONDE



ASSURANCE CREDIT ?



-01 COMMENT ÇA MARCHE ?



Entreprise A
Client d'Euler Hermes /
Fournisseur de l'entreprise B

assurance-crédit

transaction
commerciale



suivi des risques

recouvrement

des créances



Entreprise B
Client de l'entreprise A

L'assurance-crédit protège les
entreprises
contre les risques d'impayés.

**EN EUROPE, LES IMPAYÉS
SONT
À L'ORIGINE
D'1 DÉFAILLANCE
D'ENTREPRISE SUR 4.**

ASSURANCE CREDIT ?



02

3 MISSIONS

3 services orientés client

1

LA PRÉVENTION DU RISQUE CLIENTS

En amont, la prévention consiste quotidiennement en l'évaluation et la surveillance de la situation financière des entreprises.

2

LE RECOUVREMENT DES IMPAYÉS

En cas d'impayé, les démarches amiables et judiciaires sont prises en charge par la Compagnie d'assurance-crédit.

3

L'INDEMNISATION DES CRÉANCES NON RECOUVRÉES

En cas de non-récupération de la créance et passé un délai de carence déterminé, la perte est indemnisée selon la quotité garantie prévue.

ASSURANCE CREDIT ?



-03 POURQUOI S'ASSURER- CREDIT?

Les 5 bonnes raisons de
s'assurer-crédit

Les 5 leviers Euler Hermes France pour le pilotage efficace de votre développement commercial

1

PREVENIR LE RISQUE D'IMPAYE

Présents sur les 5 continents, nous évaluons en permanence des millions d'entreprises pour cerner et anticiper leurs risques financiers, économiques et politiques.

2

PRESERVER VOTRE RENTABILITE

Nos spécialistes du recouvrement et de l'indemnisation défendent vos intérêts avec une réactivité maximale et vous aident à préserver votre trésorerie.

3

DEVELOPPER DES SOLUTIONS SUR MESURE

Nos solutions sont adaptées au profil et aux besoins de votre entreprise, qu'elle soit une PME ou une multinationale

4

FACILITER L'ACCÈS AU FINANCEMENT BANCAIRE

La maîtrise de votre poste clients contribue à renforcer la confiance de vos partenaires bancaires

5

VOUS ACCOMPAGNER AU QUOTIDIEN

Vous bénéficiez à tout moment de notre expertise métier grâce à la disponibilité de nos équipes et à la performance de nos services en ligne EOLIS.

EULER HERMES : UNE PREVENTION EXPERTE

DES SPECIALISTES DE LA
PREVENTION A L'INTERNATIONAL

+1 130

analystes crédit et
arbitres à travers
le monde

21 700

décisions
de crédit par jour

950

Mds EUR

de transactions
commerciales
garanties dans le
monde

270

pays notés

Chiffres 2019



L'analyse du risque en 5 étapes

- 1 Collecte de l'information
- 2 Analyse de l'information
- 3 Notation
- 4 Décision de crédit
- 5 Communication de la décision

ANALYSE DE L'INFORMATION NOTATION

1	Exceptional	Virtually no risk
2	Very strong	Minimal risk of loss
3	Strong	Low risk of loss
4	Good	Below average risk of loss
5	Average	Average risk of loss
6	Watch	Above average risk of loss
7	Weak	Increased risk of loss
8	Distressed	High risk of loss
9	Uninsurable	Very high risk of loss
10	Fail	

Analyse du Risque Acheteur Notation

L'échelle de grade d'Euler Hermes donne une prédiction de la probabilité de défaillance d'une entreprise.

Il permet également d'avoir une visibilité prospective du portefeuille d'acheteurs.

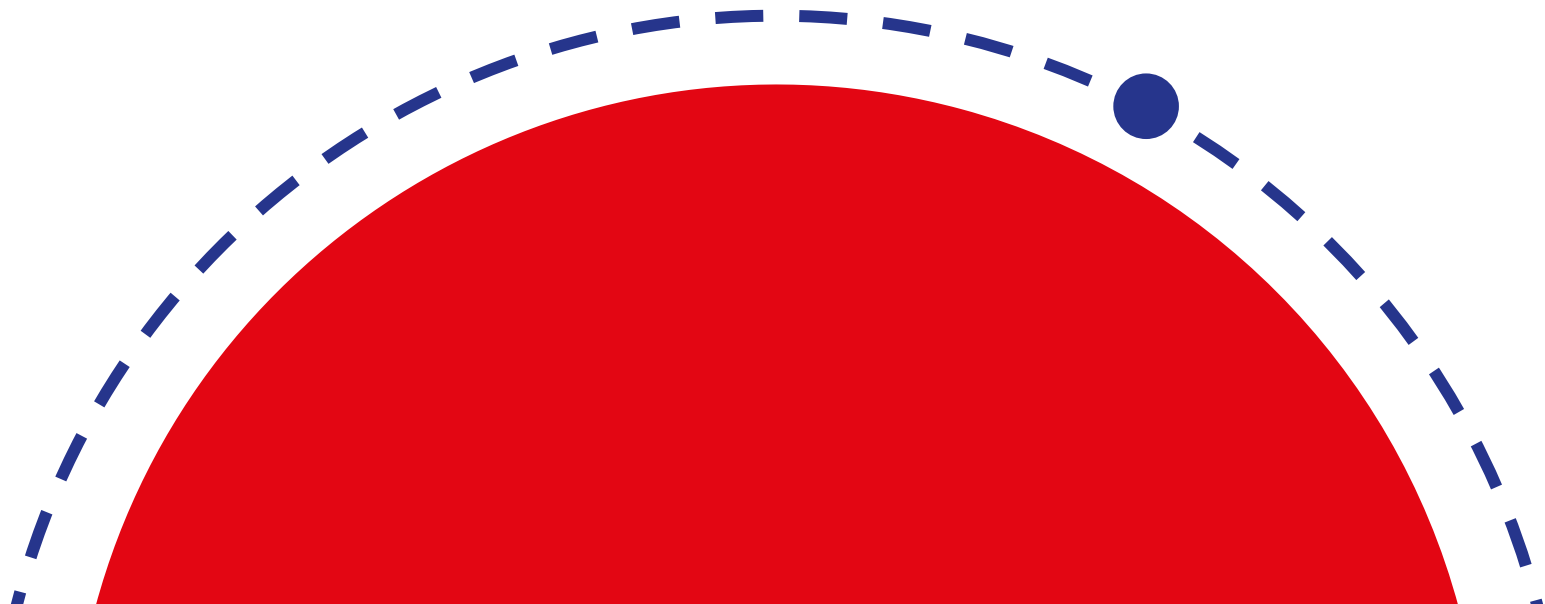




MERCI POUR VOTRE ÉCOUTE



Le Plan de Relance Export



Plan de relance export

— —▶ **Des outils pratiques et gratuits**

- Carte Info Live marchés : veilles et informations sectorialisées sur les marchés mondiaux via un espace digital personnalisé (teamfrance-export.fr)
- 18 webinaires sectoriels sur les produits alimentaires : <https://www.teamfrance-export.fr/iledefrance/evenements?programme=france-export&universSectoriel=produits-alimentaires>
- E-vitrine de l'offre française

— —▶ **Un plan de communication international autour de la marque France**

décliné par marques sectorielles (Taste France notamment)

Plan de relance export

— —▶ **Un soutien financier à l'export**

Prise en charge de 50% des dépenses HT liées à une prestation à l'étranger, avec un plafond maximum en fonction de la catégorie de Chèque Relance Export retenue - **jusqu'au 31/12/2021**

- ▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION COLLECTIVE »
 - Pavillons France : 2 500€ maximum
 - BtoB : 1 500€ maximum

- ▶ CHEQUE RELANCE EXPORT « PRESTATION INDIVIDUELLE »
 - Plafond : 2 000 €

- ▶ CHEQUE RELANCE « VIE »
 - Plafond : 5 000 €

Une entreprise peut recevoir un maximum de 6 Chèques Relance Export (2 en « individuel », 2 en « collectif » et 2 « VIE »)

Questions / Réponses



**DÉFIS 2021 POUR LA FILIÈRE
FRANÇAISE DE F&L**

—
**Les questions non posées ici
seront traitées par mail à la
suite du webinar**

MERCI A TOUS

Suivre notre actualité :

<https://events-export.businessfrance.fr/produits-alimentaires/>

