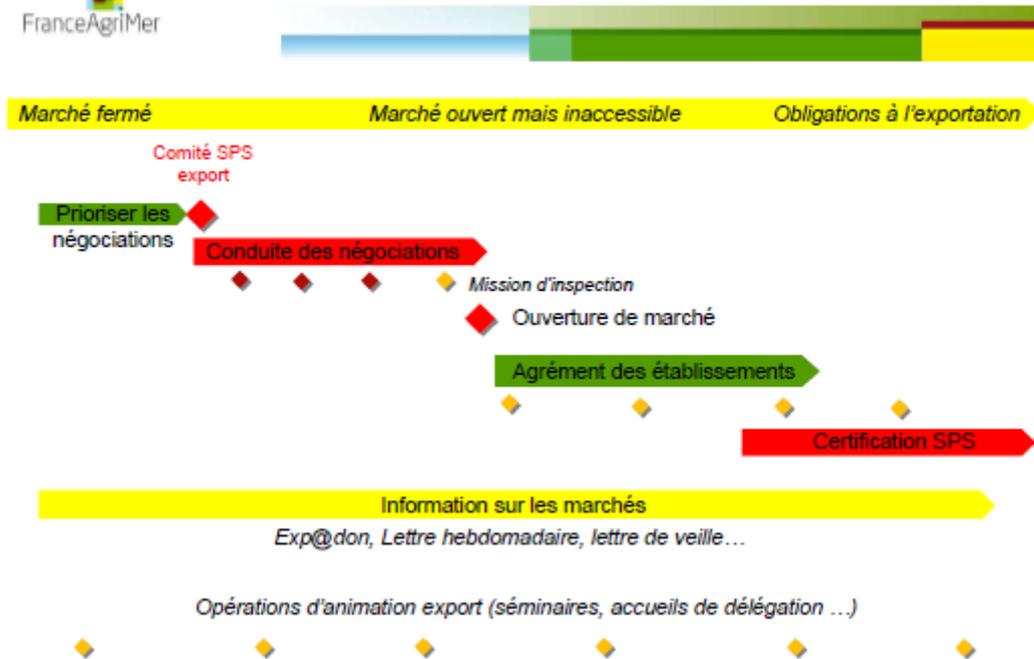


La « longue marche » vers l'accès aux marchés



Formation sur la préparation du parcours à l'export : maîtriser les procédures sanitaires

Le 18 octobre, s'est tenue la deuxième session de la formation export, organisée par FranceAgrimer et l'École Nationale des Services Vétérinaires (ENSV), en partenariat avec la DGAL, la DGPE et Business France. Cette session a réuni un public mixte d'une cinquantaine de participants, constitué de 35 professionnels (entreprises et fédérations) et d'une quinzaine de DD(CS)PP.

Une première session, fortement appréciée des participants, avait été organisée le 11 février 2016. Son évaluation avait permis d'adapter la formation, notamment en ciblant les primo-exportateurs et les entreprises s'estimant peu familières de l'export.

Cette journée avait pour but d'aider les entreprises à construire leur « parcours à l'export » en leur fournissant notamment les informations nécessaires pour maîtriser les exigences sanitaires et phytosanitaires (SPS) imposées par les pays tiers importateurs. Pour ce faire, les organisateurs ont coordonné l'intervention de plusieurs acteurs de « l'équipe de France de l'export ».

Après une introduction par la DGPE (sur l'importance économique de l'export) et de la DGAL (sur les contraintes SPS), deux entreprises « grands témoins » ont témoigné de la démarche qu'ils mettent en œuvre pour maîtriser les exigences sanitaires, d'un point de vue technique et plus encore procédural. Hendrix et Hubbard, du secteur génétique aviaire (où le « produit » commercialisé – le poussin d'un jour – exige une organisation logistique qui n'autorise aucun délai ni faux-pas) ont réalisé une présentation où chaque entreprise présente a pu se retrouver, au-delà des spécificités sectorielles. Ils ont souligné la nécessité de l'entente entre chaque partie prenante, entreprise et services publics (DD(CS)PP, FranceAgriMer et la DGAL), d'une programmation des opérations, et du maintien d'une relation constante avec les services sanitaires, fondée sur la rigueur, la responsabilité et la confiance.

Business France a poursuivi pour présenter son organisation ainsi que la panoplie d'outils et d'actions pour accompagner les entreprises sur les marchés étrangers. Là encore, la préparation et l'organisation apparaissent comme les facteurs clés du succès.

L'après midi, FranceAgriMer et la DGAL ont exposé les outils à disposition des exportateurs pour trouver l'information SPS. Ils ont expliqué comment organiser une démarche à l'export, de l'identification des dossiers de négociation jusqu'au démarrage des exportations, en passant par les phases successives de l'ouverture d'un marché fermé. La DGAL, FranceAgriMer et deux DDPP ont ensuite traité en détail de deux étapes essentielles : l'agrément des établissements et la délivrance des certificats SPS.

Au-delà de ces présentations, la journée a bénéficié de la qualité des échanges entre les participants : les entreprises et les DD(CS)PP ont pris la parole pour partager leur expérience avec les intervenants mais aussi avec les autres participants, à la fois sur des questions de principe et sur des aspects concrets. Les présentations ont ainsi donné lieu à des discussions et à des partages d'expérience entre exportateurs et services de l'Etat, permettant l'échange de bonnes pratiques.

Il ressort de ces échanges que construire une démarche d'exportation ne s'improvise pas mais doit être préparé ; pour ce faire, une collaboration entre toutes les parties prenantes est indispensable, chacun dans son rôle. Cette démarche reste parfois insuffisamment maîtrisée, notamment en matière de connaissance des contraintes SPS à l'exportation. Ces règles sont parfois complexes et nécessitent l'attention des opérateurs comme des services de l'Etat chargés de les accompagner.

Le module de formation est rodé. L'enjeu est désormais de déconcentrer ces sessions au niveau local, en y impliquant les services déconcentrés, répondant ainsi aux demandes des régions qui expriment un fort intérêt pour cette thématique des contraintes SPS à l'export.