



LETTRE D'INFORMATION N°2

Sommaire

I/ Groupe de travail « Pays » :	2
ALLEMAGNE.....	2
Nouvelles restitutions en région de l'étude sur les attentes et besoins des distributeurs allemands.	2
Table ronde « Objectif Allemagne » du 6 octobre à l'occasion du salon ANUGA (Cologne)	2
JAPON	3
Actions de promotion pendant la Coupe du Monde de Rugby.....	3
Publication de l'étude sur les réseaux d'importation et de distribution de produits alimentaires	4
Première restitution de l'étude à Toulouse	4
MEXIQUE	5
Lancement de l'étude sur les grands groupes agroalimentaires mexicains	5
CÔTE D'IVOIRE.....	5
Premier comité de pilotage de l'étude sur les segments amont et aval.....	5
Première restitution de l'étude au SARA	5
Expertise des projets financés par les bailleurs de fonds et les acteurs de la coopération.....	6
II/ Groupe de travail « Nouvelles Routes de la Soie » :	6
Un point sur les avancées du groupe de pilotage du 15 octobre.....	6
III/ Groupe de travail « Outil commun d'analyse statistique »	6
Accès aux données mensuelles sur les échanges internationaux de produits.	6

Point agenda :

- Mercredi 6 novembre : réunion « Accompagnement à l'export de la filière porcine » à FranceAgrimer
- La réunion du groupe de travail « Pays » prévue au 29 octobre est annulée. Une autre date sera proposée ultérieurement.

Actions en cours

I/ Groupe de travail « Pays » :

ALLEMAGNE



Nouvelles restitutions en région de l'étude sur les attentes et besoins des distributeurs allemands.

Après la restitution du 1^{er} juillet organisée dans le cadre de la 7^{ème} édition de l'Open de l'International de Bretagne Commerce International, les 11 septembre à Strasbourg et 25 septembre à Caen, l'AREA Grand Est et l'AREA Normandie ont respectivement organisé des réunions destinées aux entreprises françaises souhaitant se développer en Allemagne et identifier les secteurs et produits porteurs.

La restitution à Caen s'est tenue dans le cadre d'une réunion délocalisée du Club Export Ania/Business France, de la réunion de lancement du Club Normandy Food'Export et a notamment permis un échange entre entreprises de pratiques et d'expériences concernant l'exportation vers le marché allemand.

Ces trois restitutions ont permis au total une sensibilisation de près de 90 interlocuteurs d'entreprises. Pour demander à recevoir cette étude, cliquez sur le [lien Business France](#).

Contacts : Eric VOULAND e.vouland@bretagnecommerceinternational.com; Jean-Thomas ROBICHON jtrobichon@club-i3a.fr; Christelle LHOMMET christelle.lhommet@area-normandie.com

Véronique LOOTEN veronique.looten@franceagrimer.fr

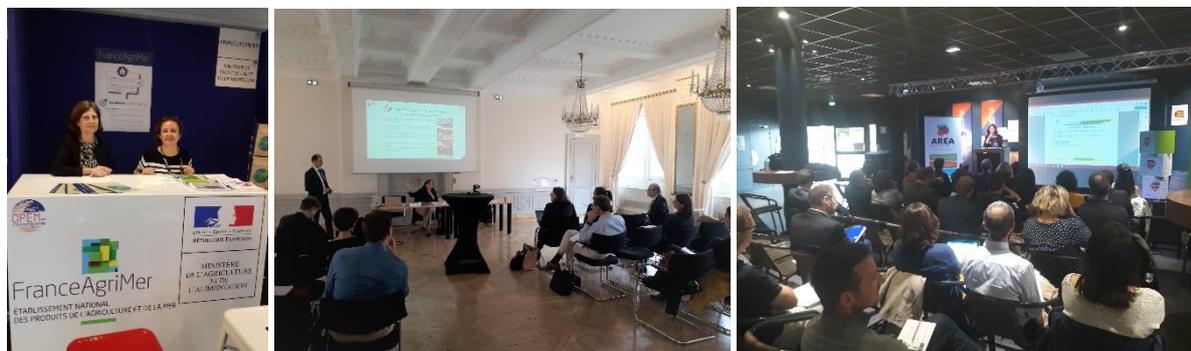


Table ronde « Objectif Allemagne » du 6 octobre à l'occasion du salon ANUGA (Cologne)

A l'occasion de la 100^{ème} édition de l'ANUGA, 1^{er} salon agroalimentaire au monde, une table ronde « Objectif Allemagne », proposant divers ateliers a été organisée à destination des exportateurs de produits agroalimentaires français qui souhaitent investir ou réinvestir le marché allemand.

Cet évènement a été inauguré par l'ambassadrice de France en Allemagne, Mme Anne-Marie Descôtes, qui a notamment rappelé le contexte politico-économique favorable entre nos deux pays.

M. Christian Hamm, Chef du Pôle Agrotech du bureau Business France Düsseldorf, a présenté les principaux enseignements de l'étude cofinancée MAA/Business France sur les attentes et besoins des distributeurs allemands.

Dans le cadre des trois ateliers, des témoignages d'entreprises françaises implantées ou exportatrices depuis plusieurs années en Allemagne, d'importateurs et distributeurs allemands ont permis de définir les prérequis clés pour un développement commercial sur ce marché.

Pour retrouver le programme et les intervenants de cette table ronde, cliquez sur ce [lien](#).

Contacts : Carolina DUBOIS, Responsable de Pôle Pavillons France carolina.dubois@businessfrance.fr, Christian HAMM, Chef du Pôle Agrotech/ Bureau Business France Allemagne christian.hamm@businessfrance.fr, Véronique LOOTEN, Chef du Pôle Animation Export/ FranceAgriMer veronique.looten@franceagrimer.fr

De façon à préparer les actions 2020 sur l'Allemagne, l'envoi d'un questionnaire aux entreprises est envisagé afin d'évaluer leurs attentes sur l'organisation de rencontres acheteurs en France ou en Allemagne.

JAPON



Actions de promotion pendant la Coupe du Monde de Rugby

Les actions de promotion des produits agroalimentaires français à l'occasion de la Coupe du monde de rugby dans la fan zone du stade de Tokyo ont débuté avec l'ouverture de la compétition et le premier match de l'équipe de France. Le public japonais a répondu présent avec près de 30 000 visiteurs sur la fan zone le premier week-end de compétition (20, 21 et 22 septembre). Les résultats ont été bons également sur le week-end des 5 et 6 octobre. Quelques supporters argentins et américains se sont égarés près du food truck aux couleurs de la France et se sont laissés tenter, cherchant peut-être une consolation dans les vins et les produits français proposés. La région du Kanto, où se situe Tokyo a été menacée par le typhon Hagibis : des matchs ont été annulés, dont le match Angleterre-France et la fan zone du stade de Tokyo a été malheureusement fermée les 11 et 12 octobre pour notre troisième période d'opérations de promotion. La dernière opération de promotion est attendue les 19 et 20 octobre. En attendant, nous essayerons de nous consoler avec la qualification de l'équipe de France en quart de finale.

Contact : M. Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr



Publication de l'étude sur les réseaux d'importation et de distribution de produits alimentaires

L'étude réalisée par Business France qui s'est appuyée sur un mailing auprès de 150 sociétés japonaises, propose un panorama détaillé des circuits d'importation et des évolutions des circuits de distribution alimentaire. Elle est illustrée par de riches verbatims des sociétés interviewées, des analyses de certains secteurs (viandes et charcuteries, boulangerie/viennoiserie/pâtisserie, produits sucrés, épicerie salée,...), ainsi que la mise à disposition d'une cinquantaine de « fiches opérateurs ». Cette étude souligne que l'étape clé dans la mise en place d'un courant d'affaires au Japon repose dans le choix de l'importateur. L'essentiel des ambitions et de la réussite d'une société française au Japon se joue souvent sur cette étape, sachant que pour un importateur japonais une relation commerciale n'est pas du *speed-dating* mais s'apparente presque à un mariage. Il est capital pour la société française de bien échanger avec l'importateur et de comprendre son projet pour le produit qui pourra être placée plutôt sur un réseau de distribution plutôt qu'un autre.

L'étude est téléchargeable depuis le 2 octobre sur le site de Business France à ce [lien](#).

Contact : Mme Griselda Basset (BF) griselda.basset@businessfrance.fr ; M. Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr

Première restitution de l'étude à Toulouse

Une première réunion de restitution de l'étude Business France sur le Japon s'est tenue le lundi 30 septembre dans les locaux de l'Agence Régionale de Développement Economique Région Occitanie/Pyrénées-Méditerranée, en présence d'une dizaine d'entreprises. M. Loïc Gavet de Business France Tokyo, a présenté les spécificités des réseaux d'importation et de distribution, ainsi que les bonnes pratiques commerciales à adopter au Japon en s'appuyant sur les nombreux commentaires des entreprises japonaises qu'il a interviewées au cours de l'étude. Verbatim :

« L'attitude est très importante : l'objectif est de comprendre jusqu'à quel point on peut avoir confiance ». « Pour choisir un nouveau fournisseur, la capacité à fournir les quantités demandées est importante mais la qualité et la logistique aussi. Si les fournisseurs ne font pas d'effort, on les lâche ».

Les 3 principes piliers pour réussir au Japon sont : l'attention au détail, l'importance de la relation et la recherche du consensus.

Une entreprise fromagère française, de retour d'une mission Occitanie Japon organisée par Ad'Occ, a également apporté son témoignage, et des entretiens individuels ont conclu la réunion. D'autres restitutions de l'étude sont à prévoir.

Le support Powerpoint de la présentation de M. Loïc Gavet est téléchargeable à ce [lien](#).

Contact : M. Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr ; Mme Sothy SAM (Adocc) sothy.sam@agence-adocc.com ; Mme Griselda Basset (BF) griselda.basset@businessfrance.fr

MEXIQUE



Lancement de l'étude sur les grands groupes agroalimentaires mexicains

Après appel d'offres, FranceAgrimer a confié à Business France la réalisation de cette étude qui a pour but d'identifier les attentes de ces grands groupes en termes de produits et d'équipements. Elle approfondira les secteurs suivants : produits laitiers y compris ingrédients, pomme, porc, poulet, fécule de pomme de terre, pet-food.

L'étude sera achevée pour fin juin 2020. Un point à mi-parcours sera effectué fin février 2020.

Contact : Véronique LOOTEN veronique.looten@franceagrimer.fr

CÔTE D'IVOIRE



Premier comité de pilotage de l'étude sur les segments amont et aval

Le vendredi 20 septembre s'est tenu à FranceAgrimer avec la participation de l'ADEPTA, du GNIS, du CNIPT et de Business France, le premier comité de pilotage de l'étude sur les segments amont et aval en Côte d'Ivoire, conduite par le Cabinet Blézat Consulting et son partenaire ivoirien LSC Consulting.

Le comité de pilotage a rappelé les deux objectifs de l'étude :

- un objectif à l'échelle macro de réaliser un « porter-à-connaissance » des différents segments et des tendances,
- un objectif à l'échelle micro de recenser des porteurs de projets qui auraient besoin de produits, équipements et services français.

Outre la présentation des premiers enseignements généraux de l'étude, cette réunion a été l'occasion d'en préciser les modalités de restitution à l'occasion du Salon de l'agriculture et des ressources animales (SARA) de Côte d'Ivoire. Le prochain comité de pilotage est prévu pour le 30 octobre à 14h00.

La présentation du Cabinet Blézat Consulting au comité de pilotage est téléchargeable à ce [lien](#).

Contact : M Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr

Première restitution de l'étude au SARA

Une restitution de l'étude sur les segments amont et aval ivoiriens pour les entreprises françaises présentes sur Salon International de l'Agriculture et des Ressources Animales d'Abidjan (SARA) est prévue le vendredi 22 novembre sur le Pavillon français. Le Pavillon français organisé par Business France avec la collaboration de l'Adepta doit regrouper 60 exposants sur un pôle institutionnel et un pôle agro-équipement.

Le samedi 23 novembre, à l'occasion de la journée de la France, pays à l'honneur de l'édition 2019 du SARA, est prévu à l'attention des entreprises ivoiriennes, une présentation de l'offre française par les filières interprofessionnelles avec l'appui de FranceAgriMer.

Contact : Mme Sarah LAFFON (GNIS) sarah.laffon@gnis.fr ; M Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr

Expertise des projets financés par les bailleurs de fonds et les acteurs de la coopération.

Une première expertise des projets financés par les bailleurs de fonds a été menée dans le cadre d'un stage de trois mois par un Inspecteur stagiaire de santé publique vétérinaire, M. Mandjé BAMBA, au Service Economique Régional à l'Ambassade de France en Côte d'Ivoire. Le périmètre de stage s'est limité aux filières de productions animales (filières bovine, ovine, caprine, porcine, avicole et piscicole) avec une focalisation sur les projets de développement en cours dans le pays. Le rapport fournit la programmation des fonds prévus pour un certain nombre de projets et identifie plusieurs acteurs concernant l'aide publique : l'Etat ivoirien, la FAO, la BOAD, les coopérations bilatérales (France, Japon, Maroc, etc.), l'AFD, l'agence Proparco, etc. Il souligne qu'il est important de contacter les « chefs de projet » de l'administration ivoirienne qui sont en recherche permanente d'entreprises ou de fonds pour les concrétiser et qui peuvent aussi faire financer des études pour les entreprises.

Le rapport de stage de M. Mandjé BAMBA est téléchargeable à ce [lien](#).

Contact : M. Anatole GAULTIER (FAM) anatole.gaultier@franceagrimer.fr

II/ Groupe de travail « Nouvelles Routes de la Soie » :

Un point sur les avancées du groupe de pilotage du 15 octobre

Le groupe de pilotage sur les Nouvelles Routes de la Soie a eu lieu le mardi 15 octobre au siège de l'AFRAA. Suite à l'offre de la SNCF proposée en septembre, il avait été décidé de prendre contact avec d'autres transitaires (GEFCO, BOLLORE et CLASQUIN) afin d'étudier des solutions alternatives. L'entreprise CLASQUIN a confirmé son intérêt et est venue présenter son offre à cette réunion. Une grande quantité d'informations (prix, détails logistiques, scénarios, temps de parcours) a été éclaircie dans le cadre de l'étude. Parallèlement, l'achat groupé de conteneurs reste une piste fortement privilégiée pour optimiser l'efficacité économique du projet. Une prochaine réunion est prévue en décembre afin de réunir autour d'une proposition définitive les principaux acteurs des filières intéressées, et de prendre une décision à son sujet.

Contact : Inna KRIVOSHEEVA (Association France Eurasie pour l'Agroalimentaire) contact@afraa.fr

III/ Groupe de travail « Outil commun d'analyse statistique »

Accès aux données mensuelles sur les échanges internationaux de produits.

Le système d'information pour la fourniture de données sur les échanges internationaux de produits de la société **Trade Data Monitor** (TDM) retenue après appel d'offres est opérationnel pour FranceAgriMer, ANIFELT, CNIEL, CNIPT, FEVS, IFCE, INAPORC, INTERFEL et ITAVI depuis le 1^{er} octobre. La société TDM a formé un peu plus de 70 personnes à l'utilisation de son système d'information les 18, 19 et 20 septembre. Une prochaine séance de formation est prévue le 17 octobre.

Contact : M Régis RAFFIN (FAM) regis.raffin@franceagrimer.fr