



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE L'ALIMENTATION

Liberté  
Égalité  
Fraternité

  
Taste  
France™

Les journées  
export agro

# Vous donner le goût de l'export

DU 29 MARS AU 2 AVRIL 2021

Décryptages, webinars, entretiens d'experts.  
Découvrez les dernières informations  
sur les marchés qui vous intéressent.



*Dossier de presse*

TEAM  
FRANCE  
—EXPORT—

  
BUSINESSFRANCE



# Sommaire

1. Édito

---

2. Présentation des Journées Export Agro

---

3. Enjeux et perspectives des exportations des secteurs agriculture, agroalimentaire, et équipements agricoles et agroalimentaires

---

4. L'État et les régions mobilisés pour la réussite des entreprises à l'international

---

5. Success stories d'entreprises

---

6. Annexes  
– Détail des conférences  
– Fiches partenaires

---

# Édito



**Julien Denormandie**  
*Ministre de l'Agriculture  
et de l'Alimentation*

Notre pays traverse depuis plusieurs mois une crise sanitaire sans précédent. Cette crise a rappelé le caractère stratégique de la production agro-alimentaire nationale pour assurer la sécurité alimentaire du pays et contribuer à nourrir le monde.

Durant la crise, l'ensemble des maillons de la chaîne alimentaire se sont mobilisés pour assurer l'approvisionnement des marchés. Nous devons les soutenir, en particulier quand les filières les plus dépendantes de l'export subissent les effets de la crise. Je pense notamment à la filière viticole, notre premier poste à l'export (13,8 Md€ en 2020), déjà fragilisée sur plusieurs de ses principaux marchés cibles (États-Unis, Royaume-Uni, Chine).

Parce que l'export agricole et agroalimentaire contribue significativement à la performance du commerce extérieur français (+6,3 Md€ de solde positif en 2020) et apporte une valeur ajoutée primordiale à nos entreprises et nos territoires (62 Md€ de produits exportés en 2020 qui situent la France au 6<sup>e</sup> rang mondial), je souhaite que ses forces vives se rassemblent autour d'un objectif fédérateur : relancer nos exportations agricoles et agroalimentaires et reconquérir des parts de marché au niveau européen et mondial.

C'est pour relever ce défi que, dans le cadre de « France Relance », j'ai lancé le 22 octobre 2020 [le plan de relance du commerce agroalimentaire français à l'international](#). Élaboré avec l'ensemble des acteurs de l'export regroupés au sein de la Commission Technique Internationale (CTI) de FranceAgrimer, ce plan vise à (I) sécuriser les dispositifs d'exportation, pour consolider les flux commerciaux à l'international ; (II) proposer une offre adaptée à la demande des clients et partenaires à l'international, pour conforter ou reconquérir les marchés traditionnels et saisir de nouvelles opportunités ; et (III) promouvoir l'offre française à l'international sur les marchés stratégiques.

Dans un contexte où la concurrence avec nos partenaires est exacerbée, j'invite les entreprises du secteur à s'approprier les outils développés dans le cadre de ce plan pour aborder les marchés à l'international.

Je pense notamment au « chèque relance export Agro » qui vient compléter, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2020, le « chèque relance export » mis en place par l'État permettant ainsi d'assurer, à titre exceptionnel pendant la crise sanitaire, la gratuité des prestations d'accompagnement de Business France pour les entreprises agroalimentaires, sur les salons et sur les « Tastin ». En 6 mois, près de 400 entreprises en ont déjà bénéficié.

La communication globale à l'international portée par la nouvelle marque « Taste France » constitue également une opportunité à saisir par les entreprises, les interprofessions et les Régions pour faire rayonner leurs produits à travers le monde. Déployée sur les opérations physiques de promotion à l'international, cette communication d'ampleur inédite repose aussi sur un puissant dispositif digital porté par les sites multilingues [tastefrance.com](https://tastefrance.com) pour la promotion BtoC [tastefranceforbusiness.com](https://tastefranceforbusiness.com) pour la promotion BtoB.

Convaincu que pour être compétitives face à la concurrence, les entreprises doivent se doter d'outils d'intelligence économique, le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation a commandé un ensemble inédit d'études stratégiques à Business France et Sopexa, sur nos principaux marchés cibles ainsi que sur le e-commerce en plein boom. Il s'agit de diffuser, gratuitement et largement, aux entreprises françaises des clés de réussite à l'international.

C'est dans ce cadre que je vous invite à participer du 29 mars au 2 avril aux « [Journées Export Agro 2021](#) » organisées avec Business France. Ces journées, entièrement digitalisées marqueront une nouvelle étape de la collaboration du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation avec l'ensemble des partenaires de l'export pour soutenir le déploiement des entreprises agroalimentaires françaises à l'international. L'échelon régional sera mis à l'honneur au cours des différentes séquences ainsi que le réseau international de conseillers agricoles et de conseillers Business France auxquels vous pourrez également présenter vos projets lors d'entretiens individuels.

Venez nombreux aux « [Journées Export Agro 2021](#) ».

# PRÉSENTATION DES JOURNÉES EXPORT AGRO

Une semaine inédite, dédiée à la réussite à l'international des PME/ETI des secteurs agricole, agroalimentaire, et équipements agricoles et agroalimentaires.


Du 29 mars au 2 avril, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation organise les Journées Export Agro 2021 en lien avec ses partenaires nationaux et régionaux. Une semaine 100% digitale, dédiée à la réussite à l'international des entreprises des secteurs agricole, agroalimentaire, et équipements agricoles et agroalimentaires.

L'export est un véritable accélérateur pour rebondir, (re)partir à la conquête de nouveaux marchés et développer son entreprise. Dans un contexte mondial particulièrement mouvant, où les marchés, les modes de consommation évoluent tout autant que les pratiques commerciales, bénéficier des dernières informations sur les marchés est un levier décisif pour réussir sa stratégie à l'international.

Les Journées Export Agro proposent ainsi aux PME et ETI des secteurs agricole, agroalimentaire, et équipements agricoles et agroalimentaires de participer sans frais et à la carte à des conférences en ligne :

- ▶ Ouverture de la semaine par Julien Denormandie, ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation, accompagné de représentants de la Région Île-de-France et Hauts-de-France.

- ▶ 11 sessions d'informations marchés (Allemagne, Royaume-Uni, Chine, États-Unis, Japon, Pays du Golfe, Belgique, Suisse, Espagne, Italie.)
- ▶ 5 conférences thématiques sur des enjeux clés de l'export :
  - La complémentarité des dispositifs nationaux et régionaux de soutien à l'export,
  - E-commerce : se développer à l'international avec les places de marchés,
  - Royaume-Uni : opportunités pour nos exportations post-Brexit,
  - L'export collaboratif,
  - La certification sanitaire et l'agrément des entreprises à l'export.
- ▶ 1 journée dédiée à des rendez-vous en ligne privés de 20 min avec les experts présents dans plus de 25 pays.

 <p><b>Les journées export agro</b></p>	<p><b>Lundi 29 mars</b></p> <p>10h30-12h30</p> <p>Ouverture État et régions mobilisés pour votre réussite à l'export</p>	<p><b>Mardi 30 mars</b></p> <p>9h-10h</p> <p>Informations marché BELGIQUE</p> <p>11h-12h30</p> <p>Informations marché ALLEMAGNE</p>	<p><b>Mercredi 31 mars</b></p> <p>8h-13h</p> <p>RDV privatifs avec des experts présents dans 25 pays</p>	<p><b>Jeudi 1<sup>er</sup> avril</b></p> <p>9h-10h30</p> <p>Informations marché ARABIE SAOUDITE / ÉMIRATS ARABES UNIS (distribution de détail et restauration)</p> <p>11h30-13h</p> <p>Informations marché PAYS DU GOLFE (process IAA et équipements agricoles)</p>	<p><b>Vendredi 2 avril</b></p> <p>9h-10h30</p> <p>Informations marché JAPON</p> <p>11h30-12h30</p> <p>Informations marché CHINE</p>
	<p>14h-15h30</p> <p>Informations marché ESPAGNE</p> <p>16h30-18h</p> <p>Informations marché ITALIE</p>	<p>14h-15h30</p> <p>Conférence thématique E-commerce et places de marchés</p> <p>16h30-18h</p> <p>Informations marché SUISSE</p>	<p>13h-19h</p> <p>RDV privatifs avec des experts présents dans 25 pays</p>	<p>14h-16h</p> <p>Conférence thématique Opportunités post-Brexit</p> <p>17h-18h</p> <p>Informations marché ETATS-UNIS</p>	<p>14h-15h30</p> <p>Conférence thématique Export collaboratif</p> <p>16h30-17h30</p> <p>Conférence thématique Certification sanitaire et agréments des entreprises</p>

▶ [Voir le programme complet](#)

# LES ENJEUX ET LES PERSPECTIVES À L'INTERNATIONAL POUR LES ENTREPRISES DE L'AGRICULTURE, DE L'AGROALIMENTAIRE, ET DES ÉQUIPEMENTS AGRICOLES ET AGROALIMENTAIRES

**La France est le premier producteur agricole au sein de l'Europe. Dans ce contexte, les entreprises du secteur agricole et agroalimentaire contribuent de façon significative au dynamisme économique des territoires et à la performance du commerce extérieur français (3<sup>e</sup> solde positif)**

## **UNE HAUSSE DES EXPORTATIONS AGROALIMENTAIRES MONDIALE EN 2019 FREINÉE PAR LA CRISE SANITAIRE EN 2020**

En 2019, les exportations mondiales de produits agroalimentaires ont enregistré une hausse de 4% par rapport à 2018 et atteint un niveau deux fois supérieur à celui d'il y a dix ans. La France était le 6<sup>e</sup> exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires (64 Md€ en 2019), principalement vers les pays de l'UE27 (55%, et 62% si on ajoute le Royaume-Uni) et de manière croissante vers les pays tiers. Le solde commercial était de +7,8 M€, en hausse par rapport à 2018.

En 2020, la crise sanitaire mondiale a créé un choc sans précédent sur le commerce agroalimentaire mondial. Sur 12 mois entre déc. 2019 et nov. 2020, la baisse de nos exports de produits agricoles et agroalimentaires s'établissait à -3,1% avec des destins contrariés selon les secteurs, notamment en fonction de leur dépendance à la RHD. Le décrochage est significatif pour la filière vins et spiritueux (-12,3%), impactée par un certain nombre de facteurs défavorables (fermeture mondiale

de la RHD, difficultés majeures sur l'export pays tiers: taxes américaines, ralentissement économique chinois, etc.). On note en revanche une stabilisation des céréales grâce à une très bonne campagne 2019/20 et une bonne performance des semences et plants (+10,7%) et des oléagineux (+2,7%).

Face à cette baisse somme toute limitée vu le contexte des exportations, on constate toutefois un recul moins important de nos importations (-0,8% toutes filières agricoles et agroalimentaires, hors bois et biodiésel) et en conséquence une nette dégradation du solde de la balance commerciale (+6,3 Md€ en 2020 soit -19,7% toutes filières agricoles et agroalimentaires, hors bois et biodiésel).

La France est le premier producteur agricole au sein de l'Europe. Dans ce contexte, les entreprises du secteur agricole et agroalimentaire contribuent de façon significative au dynamisme économique des territoires et à la performance du commerce extérieur français (3<sup>e</sup> solde commercial positif). Les États généraux de l'alimentation (EGA) ont souligné l'importance de ce commerce comme source de valeur ajoutée dans l'économie des filières.

## UNE CRISE QUI BOULEVERSE LES MARCHÉS, LES MODES DE CONSOMMATION ET LA MANIÈRE DE FAIRE DES AFFAIRES

Des tendances de consommation déjà constatées depuis quelques années en faveur de produits sains, «sans», bio et vegan et de produits écoresponsables, se sont renforcées. Les consommateurs sont plus que jamais à la recherche de produits sûrs et la traçabilité est plébiscitée. On constate également un développement du consommer local et des circuits courts. A contrario certains ménages ont été fragilisés par la crise, ce qui exerce une vraie pression sur les prix. L'impact de la crise s'est également manifesté sur les circuits de distribution: alors que le e-commerce connaît une croissance fulgurante, le circuit RHD est le grand perdant avec un effondrement des ventes lié à la fermeture partielle ou totale des établissements partout dans le monde. Certains pays très dépendants des importations dans leur approvisionnement alimentaire ont connu d'importantes tensions sur les chaînes d'approvisionnement. La crise a renforcé leur volonté de réduire leur dépendance en modernisant ou en optimisant les équipements agricoles et IAA ou en relocalisant une partie de la chaîne d'approvisionnement et de transformation alimentaire.

## 2021, L'EXPORT LEVIER INCONTOURNABLE DE LA RELANCE

En ces temps de profonde mutation, des opportunités émergent pour les entreprises françaises sur des nouveaux marchés. Parce qu'il constitue un levier de croissance, l'export constitue un pilier incontournable de la relance. Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation a travaillé avec l'ensemble des acteurs de l'export réunis autour de [la stratégie 2018-22 pour le développement des exportation et l'internationalisation des filières agricoles, forêt-bois et produits biosourcés](#) (ministères, opérateurs de l'État, interprofessions, régions) à l'élaboration du [Plan de relance du commerce agricole et agroalimentaire français à l'international](#) lancé en octobre 2020.

**Les Journées Export Agro 2021 s'inscrivent dans cette volonté de soutenir les entreprises agroalimentaires françaises en leur fournissant des informations fiables sur l'évolution des marchés et des nouveaux enjeux de l'export.**

# LE PLAN DE RELANCE EXPORT POUR LA FILIÈRE AGRO – L'ÉTAT ET LES RÉGIONS MOBILISÉS POUR LA RÉUSSITE DES ENTREPRISES DU SECTEUR À L'INTERNATIONAL.

La pandémie Covid-19 impacte la façon de faire du business et a conduit à la mise en place d'un plan de relance. L'ouverture à l'international reste une opportunité et un levier de croissance. Le volet export du plan de relance du gouvernement répond directement aux besoins concrets des entreprises exportatrices ou en passe de le devenir.

Le Plan de Relance Export mobilise 250 millions d'euros pour permettre aux PME et ETI de repartir à l'offensive sur les marchés étrangers. Ces mesures sont actives depuis octobre 2020 et sont venues renforcer et compléter les dispositifs mis en place par les régions.

En complément du « Plan de Relance Export » du Gouvernement, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation a mis en place le « plan de relance du commerce agroalimentaire français à l'international », pour répondre aux spécificités des entreprises des secteurs de l'agriculture, de l'agroalimentaire et des équipements agricoles et agroalimentaires.

**Le Gouvernement, avec les Régions, les opérateurs et l'ensemble du réseau diplomatique sont mobilisés aux côtés des entreprises du secteur pour soutenir leur réussite à l'international.**

## PLAN DE RELANCE EXPORT DÉDIÉ À LA FILIÈRE AGROALIMENTAIRE

<b>AXE 1</b>	<b>– INTELLIGENCE – INFORMER LES ENTREPRISES</b>	<p>Lancement pour les entreprises de « <b>Mes infos Marchés</b> » qui leur permet d'accéder aux dernières actualités et tendances des marchés étrangers dans leurs secteurs. « <b>Mes Infos Marchés</b> », c'est l'espace digital qui restitue l'expertise de terrain de la Team France Export et assure une remontée régulière de contenus depuis plus de 60 pays. C'est un tableau de bord qui donne accès à de l'information fraîche sur les enjeux sectoriels à l'international, les mouvements des acteurs locaux, mais aussi des opportunités business ciblées et les événements et webinaires d'informations utiles à la réalisation des projets des entreprises.</p> <p>Les 3 secteurs représentés :</p> <p>Équipements et solutions pour l'Agriculture et l'Agroalimentaire</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produits alimentaires</li> <li>• Vins, spiritueux, bières et cidres</li> </ul> <p><b>Publication du livre blanc « Agro, où exporter en 2021? »</b> qui comprend des informations sur l'impact de la crise par secteur et pays.</p>
<b>AXE 2</b>	<b>– PROJECTION – FACILITER LES ACTIVITÉS DE PROSPECTION EXPORT</b>	<p>Les « <b>chèques relance export agro</b> » qui prennent en charge jusqu'à 50% des dépenses de prospection d'une entreprise.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jusqu'à 1500€ pour une prestation d'accompagnement collectif BtoB</li> <li>• Jusqu'à 2500€ pour la participation à un pavillon France sur un salon étranger</li> </ul> <p>Ce dispositif peut se cumuler à celui du « chèque relance export », permettant d'offrir aux entreprises bénéficiaires jusqu'à une quasi-gratuité pour ces opérations.</p> <p>Sur l'année 2021, un programme ambitieux <b>d'opérations collectives</b> a été élaboré. Il comprend près de 170 opérations (avec un renforcement du nombre d'événements BtoB), mêlant format physique ou digital pour s'adapter au mieux à chaque secteur d'activité et au contexte sanitaire et économique mondial.</p> <p>La participation à des événements dédiés à l'export autour des grands salons français tels que Wine Paris (juin 2021) et Sirha (septembre 2021).</p> <p>Des événements digitalisés pour continuer les mises en relation entre entreprises françaises et acheteurs étrangers.</p> <p><b>Lancement des e-vitrines de présentation de l'offre française sur deux domaines d'excellence :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Vins et spiritueux: Taste France – Wine and spirits</b></li> <li>• <b>Produits alimentaires: Taste France – Food</b></li> </ul> <p>Ce lancement s'inscrit dans la logique de numérisation du parcours client, afin de mettre les PME/ETI en e-relation d'affaires avec des milliers d'acheteurs et réseaux de distribution étrangers. Les bureaux de la TFE dans près de 60 pays sont aussi activement impliqués dans la promotion locale de ces plateformes. Ce service est gratuit pour les entreprises françaises tout au long de l'année 2021.</p>
<b>AXE 3</b>	<b>MOBILISER LA JEUNESSE FRANÇAISE</b>	<p><b>Chèque Relance VIE</b></p> <p><b>Le soutien à la jeunesse à travers le dispositif V.I.E</b> et les « chèques relance V.I.E » d'un montant de 5000€ ayant pour objectif de créer 3000 missions V.I.E.</p> <p>Les grandes entreprises peuvent également bénéficier de ce dispositif si elles embauchent de jeunes talents issus des formations courts (jusqu'à Bac +3) ou issus des quartiers prioritaires de la politique de la ville (Q.P.V).</p> <p><b>Le financement de V.I.E « filières »</b> afin de soutenir l'internationalisation des grandes filières économiques françaises</p>
<b>AXE 4</b>	<b>RENFORCER LES OUTILS DE FINANCEMENTS</b>	<p><b>Se faire accompagner grâce à l'assurance prospection « accompagnement »</b></p> <p>L'Assurance Prospection Accompagnement a pour objectif :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• D'accompagner les entreprises dans la structuration de leur stratégie à l'export et dans la préparation de leurs premières démarches à l'international (identifier les pays et marchés, cibler les événements commerciaux et monter les premiers rendez-vous commerciaux).</li> <li>• D'apporter un soutien en trésorerie en prenant en charge une partie des frais générés par ces démarches à hauteur de 65%.</li> </ul>
<b>AXE 5</b>	<b>PROMOUVOIR LA MARQUE FRANCE</b>	<p><b>Poursuite du développement de la nouvelle marque à l'international « Taste France » dédiée à la gastronomie, à l'agro-alimentaire et à l'agriculture.</b></p> <p>Pour compléter le dispositif digital BtoC, avec notamment le <b>web magazine international « Taste France Magazine »</b>, lancement d'un <b>site internet BtoB, « TasteFranceforbusiness.com »</b> qui offre une véritable vitrine des filières et des régions françaises auprès d'un public de professionnels étrangers : acheteurs, importateurs, investisseurs, influenceurs.</p>

## COMPLÉMENTARITÉ ÉTAT RÉGION, L'EXEMPLE DE TEAM HAUTS-DE-FRANCE EXPORT

L'ensemble des mesures et aides prévues dans le Plan de Relance Export sont cumulables avec les dispositifs mis en place par les Régions. Par exemple, en Hauts-de-France, le dispositif d'aide national « chèque relance export » est cumulable, sous réserve d'éligibilité, avec

les aides du « Booster Exportation », programme d'internationalisation des entreprises de la région. Cette articulation permet de garantir 75% de minimum de financement pour les prestations de préparation et de projection.

### L'EXPORT COLLABORATIF: NOUVELLE SOLUTION GAGNANTE POUR LES PME/ETI DU SECTEUR AGROALIMENTAIRE

La démarche d'**export collaboratif** se définit comme la collaboration d'entreprises dans la durée pour explorer et conquérir ensemble des marchés étrangers. Cette collaboration se compose généralement de 3 étapes:

1. Le développement en commun d'une connaissance approfondie du marché du ou des pays-cibles en amont de la prospection;
2. Une prospection groupée sur le marché ciblé;
3. Une mutualisation des moyens en aval de la prospection pour assurer un suivi de marché et contacts établis et ainsi favoriser la pérennisation de l'activité des entreprises sur les marchés prospectés.

Cette démarche, soutenue depuis plus de 20 ans par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation, d'abord avec l'Adepta et dorénavant au travers de deux dispositifs financiers accessibles aux entreprises (AAP « structuration des filières » piloté par FranceAgriMer et le dispositif DiNAII piloté par les DRAAF en régions), apparaît aujourd'hui comme **une clé de réussite à l'international particulièrement bien adaptée aux TPE-PME agricoles et agroalimentaires, majoritaires en France**. Elle s'inscrit en parfaite complémentarité des dispositifs d'accompagnement individualisés et collectifs proposés par la Team France Export.

### LA FERME 3D DE L'ADEPTA

Afin de valoriser la complémentarité des équipements et produits de ses entreprises et proposer une offre complète aux investisseurs et clients étrangers, l'Adepta développe des supports 3D.

Outil de communication innovant, la 3D est un complément efficace aux supports commerciaux traditionnels. Elle offre une expérience commerciale ludique.

La 3D apporte aux prospects une vision claire, complète, agréable à consulter de ce que pourrait être son « usine du futur », son complexe viticole, son usine laitière, etc.

La Ferme laitière 3D de l'Adepta prend la forme d'une application disponible gratuitement sur toutes les plateformes de téléchargement – compatible smartphone, tablette, pc – permettant la visite virtuelle d'une ferme entièrement équipée avec les équipements de nos entreprises membres.

18 entreprises françaises sont référencées dans cette ferme virtuelle qui compte 250 vaches laitières. Tous les équipements et métiers de notre filière ÉLEVAGE sont représentés: nutrition animale, traitement du lisier, abreuvoirs, expertise vétérinaire, ventilation, traitement des nuisibles, ...

L'utilisateur a accès en un clic aux fiches d'identité de ces entreprises: contact export, lien vers le site internet, photos des équipements.

**L'application gratuite est téléchargeable ici :**

[▶ Télécharger ADEPTA](#)

Dézippez l'archive et lancez le fichier exécutable: **lafermefrançaise.exe** Elle est accessible sur PC, tablette et mobile. Une fois téléchargée, l'application fonctionne sans accès internet.

**Voici une courte vidéo de présentation de l'application :**

[▶ Voir le film](#)



# SUCCESS STORIES D'ENTREPRISE

## ► LA COOPÉRATIVE LAITIÈRE DE LA SÈVRE

La Coopérative laitière de la Sèvre a une histoire passionnante sur le Japon: partenariat de 30 ans, construit dans la continuité et plusieurs générations, avec l'ouverture depuis 12 ans de magasins qui portent la marque Echiré – son beurre AOP traditionnel produit en baratte tonneau en bois–, devenue iconique au Japon.



### ECHIRÉ AU JAPON: 30 ANNÉES D'HISTOIRE

**1990:** la société Kataoka recherche le meilleur fabricant de beurre français, contact de la Coopérative Echiré. Début de collaboration.

**1990 – 2008:** importation et commercialisation du beurre Echiré en BtoB (BP et CHR luxe) et BtoC (gourmet)

**2009:** 1<sup>er</sup> magasin dans la région de Tokyo

**2012:** 2<sup>e</sup> magasin à Osaka

**2018:** 3<sup>e</sup> magasin dans la région de Tokyo

**2019:** 4<sup>e</sup> magasin dans la région de Tokyo

**2020:** 5<sup>e</sup> magasin à Nagoya

**2021:** 6<sup>e</sup> et 7<sup>e</sup> magasin dans la région de Tokyo



## ► BONDUELLE

La société Bonduelle est présente en Allemagne depuis 1969, où elle dispose de 2 sites de production, avec des activités de légumes frais et transformés. Elle commercialise en Allemagne des légumes frais locaux et importés, notamment d'Italie et de France. Bonduelle est un modèle d'adaptation à la crise et a su développer de nouveaux concepts/techniques basés sur la digitalisation.



# Annexes

Détails des conférences

Fiches partenaires

# DÉTAILS DES CONFÉRENCES

## 29 Mars

### OUVERTURE DES JOURNÉES EXPORT AGRO

**10:00 – 12:00**

#### État et Régions mobilisés pour votre réussite à l'export

Les « Journées Export Agro 2021 », co-organisées avec Business France, seront ouvertes par le ministre de l'Agriculture et de l'Alimentation, Julien Denormandie, qui a lancé en octobre 2020 le « plan de relance du commerce agroalimentaire français à l'international ».

En cette année déterminante pour l'avenir de nos filières et de nos territoires, les Régions sont associées à l'organisation de ces journées destinées aux entreprises afin de témoigner de leur implication dans l'accompagnement des entreprises à l'international aux côtés de la Team France Export.

Cette séquence d'ouverture sera suivie d'une table ronde où seront illustrées la diversité et la complémentarité des dispositifs nationaux et régionaux de soutien à l'export, confortés par des témoignages d'entreprises.

### ESPAGNE

**14:00 – 15:30**

#### Qualité, typicité, prix...

#### quelle place pour les produits français dans l'Espagne d'aujourd'hui ?

Étude | BtoB | Conso

L'Espagne constitue un partenaire de choix pour la France. La relance amorcée en 2014 a coïncidé avec une demande intérieure plus importante et tournée vers la qualité. Si le contexte sanitaire suscite de nombreuses interrogations, il existe

néanmoins de réelles opportunités pour les produits agroalimentaires français qui y bénéficient d'une image premium.

Relation de confiance et prise en compte de la dimension régionale

sont autant de conseils pratiques qui seront abordés lors de cette session afin de vous permettre d'approcher au mieux les opérateurs locaux, tout en apportant un éclairage sur les circuits d'importation et de distribution espagnols.

### ITALIE

**16:30 – 18:00**

#### Un marché proche, ouverts aux produits innovants et qualitatifs

Étude | BtoB | Conso | Témoignage Bixal (importateur)

L'Italie est un marché de première importance pour l'agroalimentaire français. Selon les années, il est notre troisième ou quatrième client. Loin d'être identiques, les filières agroalimentaires italienne et française partagent cependant des objectifs

et des valeurs. Tout comme les Français, les Italiens comptent parmi les consommateurs les plus attentifs à leur bonne alimentation et au plaisir de la table.

Cette session présente les grandes tendances de consommation. Elle décrypte les profondes évolutions des circuits de distribution de détail et de la restauration en alertant les exportateurs français sur les opportunités à saisir.

## 30 mars 2021

### BELGIQUE

09:00 – 10:00

#### Les multiples facettes du consommateur

Étude | Conso | Témoignage

Deuxième client de la France pour l'export agroalimentaire, la Belgique est loin de n'être qu'un prolongement de la France. Son marché est

riche des complémentarités et des contrastes des cultures du nord et du sud de l'Europe. Explosion du Bio ou des allégations durables, l'équipe

de Sopexa Belgique abordera les tendances de consommation et les opportunités pour les produits agroalimentaires français.

### ALLEMAGNE

11:00 – 12:30

#### Réussir sur le plus grand marché européen de l'alimentaire

Étude | BtoB | Conso | En partenariat avec Région Grand Est | Témoignages Bonduelle et Valfleuri

Premier partenaire commercial de la France, l'Allemagne offre son lot d'opportunités. Si les consommateurs se tournent de plus en plus vers

des produits naturels, sains et dont l'empreinte carbone est minimisée, ils restent en quête de qualité et de praticité. Cette session présente les

principales tendances de consommation outre-Rhin et les clés pour se positionner sur les différents circuits de distribution.

### ATELIER THÉMATIQUE

14:00 – 15:30

#### E-commerce : se développer à l'international avec les places de marchés

Atelier thématique | En partenariat avec Food-Loire | Témoignages e-Commerce Nation, Rangeme.com, Foodgates, Chocolats Mathez

Les places de marché (market place) prennent une place toujours plus importante dans le commerce en ligne. Elles représentent 30% du e-commerce en France et 40% du e-commerce mondial, selon LSA. D'après le cabinet Forrester, elles représenteront 67% des ventes e-commerce en 2022.

Cette révolution est directement liée aux comportements des consommateurs qui calquent une expérience BtoC sur leur parcours d'achats professionnel.

Avec la crise du Covid 19, nous avons assisté en 2020 à une explosion de l'utilisation du système marketplace

BtoB. Cet atelier vous présentera l'intérêt d'utiliser le modèle «marketplace verticale» comme levier de croissance à l'international via des cas concrets. Loin d'être l'apanage des grands groupes ou des géants du web, la marketplace BtoB est à la portée de tous.

### SUISSE

16:30 – 18:00

#### Comprendre le marché suisse : flexibilité, adaptation et offre premium

Étude | BtoB | Conso | Témoignage Triballat-Noyal

Divisée en trois marchés aux caractéristiques marquées, la Suisse se distingue de ses voisins par une forte empreinte des distributeurs nationaux et un locavorisme prononcé.

Ouverts aux nouvelles expériences alimentaires et très attachés au savoir-faire et à la tradition, les consommateurs placent souvent le produit, et non le prix, au cœur

de leurs préoccupations. Sopexa et Business France vous invitent à découvrir les attentes des consommateurs et les circuits de distribution de ce marché innovant.

# 1 avril 2021

## ÉMIRATS ARABES UNIS ET ARABIE SAOUDITE

### 09:00 – 10:30

#### Tendances de consommation et opportunités à saisir dans la distribution de détail et dans la restauration

Étude | BtoB | Conso | Témoignage La Mandorle

Porté par la digitalisation des comportements et les programmes gouvernementaux visant à diversifier l'économie ou favoriser les pratiques alimentaires saines, le Moyen orient

offre des perspectives intéressantes pour les produits français. Les équipes de Business France et Sopexa aborderont les tendances de consommation aux Emirats arabes

unis et en Arabie saoudite ainsi que les opportunités offertes aux produits gourmets dans la distribution et la restauration.

## PAYS DU GOLFE

### 11:30 – 13:00

#### Politiques de sécurisation alimentaires dans les pays du Golfe: vecteurs d'opportunités pour l'offre française d'équipements et process

Étude | BtoB | Conso | Témoignage Ferme Marine du Douhet (Les Poissons du Soleil)

Les pays du Golfe développent des programmes ambitieux de sécurité alimentaire: Vision 2030 pour l'Arabie Saoudite, Stratégie nationale 2051 de sécurité alimentaire pour les Emirats Arabes Unis, recherche d'autosuffisance alimentaire pour le Qatar...

Pour atteindre ces objectifs, les investissements publics et privés pour le développement de l'agriculture et de l'agroalimentaire sont importants et les opérateurs locaux sont ouverts aux expertises et aux produits qualitatifs.

Les équipes locales de Business France présenteront les opportunités à saisir sur les filières clés de l'aquaculture, des solutions pour les cultures végétales et des process/équipements pour les industries agroalimentaires.

## ROYAUME-UNI

### 14:00 – 16:00

#### Opportunités pour nos exportations post-Brexit

Étude | Atelier thématique | Conso | En partenariat avec Région Hauts-de-France | Témoignages

#### 1<sup>re</sup> partie: restitution d'étude – 2<sup>e</sup> partie: atelier thématique

3<sup>e</sup> client agroalimentaire de la France, le Royaume-Uni (RU), avec ses 66 millions de consommateurs, représente un débouché clé pour les exportateurs français. Extrêmement concurrentiel, à la pointe des innovations, ce marché exigeant requiert des entreprises qui l'approchent de connaître ses tendances et spécificités.

Pour pouvoir développer et pérenniser leurs courants d'affaires avec leurs clients britanniques, les entreprises françaises doivent également s'adapter au nouveau contexte post-Brexit, qui implique de nouvelles conditions de commerce qu'il faut connaître et anticiper.

Ainsi, cette session fera à la fois un point sur les tendances de consommation au RU, les opportunités sur le marché pour les entreprises françaises, ainsi qu'un tour d'horizon des grands changements à prendre en compte dans le cadre du Brexit.

## ÉTATS-UNIS

### 17:00 – 18:00

#### L'innovation au service des attentes parfois contradictoires des consommateurs

Étude | Conso | Témoignage Consortium Jambon de Bayonne

Réputé riche en innovations produit, le marché américain est complexe par ses différentes facettes géographiques, ethniques ou générationnelles. L'équipe de

Sopexa USA vous propose d'explorer les attentes des consommateurs et les tendances en matière de régimes spécialisés, de produits permettant de soutenir les performances ou

d'étudier comment la conscience environnementale et la recherche d'authenticité se développent chez les Américains.

## 2 avril 2021

### JAPON

09:00 – 10:30

#### Le pari du libre échange

Étude | Conso | B2B | Témoignage

Si l'archipel nippon demeure un territoire riche de singularités, il présente aussi de nombreuses opportunités commerciales pour les produits français. Business France

et Sopexa vous invitent à découvrir les rouages complexes des réseaux d'importations et de distribution au pays du soleil levant, ainsi que les différentes tendances observées

dans la consommation des Japonais auprès de qui les notions d'environnement et d'innovation gagnent en importance, tout comme l'occidentalisation des modes de vie.

### CHINE

11:30 – 12:30

#### Le consommateur chinois: entre premiumisation, innovation et sécurité sanitaire

Étude | Conso | Témoignage Limousin Promotion

Le niveau de vie des Chinois évolue et crée de nouvelles attentes en matière de consommation, de produits qualitatifs et sains, pratiques et

rapides à consommer, ou valorisants socialement. L'équipe de Sopexa Chine vous invite à explorer les tendances de consommation du marché

le plus digital au monde, resté en croissance malgré le coronavirus et qui offre de nombreuses opportunités pour les entreprises françaises.

### ATELIER THÉMATIQUE

14:00 – 15:30

#### Exportation collaborative: dispositifs existants et partage d'expériences d'entreprises

Atelier thématique | Régions | Témoignages WAS International, François Doucet Confiseur, EOC International

Vous êtes une PME et cherchez des solutions pour vous développer à l'international ? L'export collaboratif s'adresse à vous qui cherchez à partager certains coûts et souhaitez gagner du temps dans votre déploiement à l'export.

Cette séquence présente les deux dispositifs financiers du MAA mobilisables par les entreprises pour

développer des projets collaboratifs à l'international, à savoir l'appel à projets «Structuration des filières» de FranceAgriMer et le dispositif DiNAII géré par les DRAAF en région.

Plusieurs entreprises partageront leurs retours d'expérience sur des projets menés en région mobilisant ces financements. Le premier projet, porté par l'ANIA en lien avec l'ARIA

SUD et l'AREA Normandie concerne le mentorat ainsi que la constitution d'un groupement d'entreprises pour aborder le marché chinois. Le deuxième, porté par l'ADEPTA, concerne la création d'une Ferme 3D. Le troisième projet est une démarche d'export collaboratif menée par le Territoire d'excellence Aubrac pour conquérir de nouveaux marchés. Profitez de ce partage d'expérience.

### ATELIER THÉMATIQUE

16:30 – 17:30

#### La certification sanitaire et les agréments des entreprises à l'export

Atelier thématique | En partenariat avec AANA Région Nouvelle-Aquitaine | Témoignages

Cette séquence a pour objectif de présenter aux entreprises exportatrices les grandes lignes de la certification sanitaire et des agréments pour répondre aux renforcements des exigences sanitaires des pays tiers. En effet, les agréments d'établissements sont la première vitrine de la qualité des exportations

françaises avec la certification. Dans ce contexte, le BEPT (bureau exportations pays tiers) / dga / ministère de l'Agriculture et l'unité d'appui aux exportateurs / MAEI / FRANCEAGRIMER présenteront les grands principes et les outils à connaître par les exportateurs.

En complément, l'ANAA témoignera des actions mises en place pour accompagner les entreprises sur les contraintes réglementaires à l'export.

# FICHES PARTENAIRES

## Adepta

L'Adepta compte 240 entreprises, équipementiers et fournisseurs de services pour l'agroalimentaire et l'agriculture. Les membres de l'Adepta sont organisés en 8 filières spécialisées: en groupes d'entreprises complémentaires, par secteur:

Industrie laitière, Industries carnées, Élevage, Grandes Cultures, Boulangerie, Fruits et Légumes, Vitiviniculture et Emballage. Elles proposent des solutions complètes et sur-mesure de l'amont à l'aval pour vos projets agro-industriels et agricoles.



[▶ En savoir plus](#)

## ANIA

L'Association Nationale des Industries Alimentaires (ANIA) rassemble 32 syndicats métiers et 15 associations régionales, représentatives des 17647 entreprises alimentaires de France. L'industrie agroalimentaire est la première industrie de France, dégagant un chiffre d'affaires de plus de 180 milliards d'euros et employant 430 000 salariés sur l'ensemble du territoire. L'ANIA est l'interlocuteur privilégié des pou-

voirs publics, des administrations et des médias sur les sujets liés à l'alimentation. L'ANIA représente, informe et accompagne les entreprises agroalimentaires. L'export et l'international représentent un levier de croissance important à exploiter pour les professionnels du secteur. La commission International de l'ANIA et le club des exportateurs ANIA-Business France sont deux instances pour faire progresser l'in-

ternational dans notre secteur. Les syndicats métiers et les ARIA nous encouragent dans cette mission.



[▶ En savoir plus](#)

## Bpifrance

Bpifrance finance les entreprises – à chaque étape de leur développement – en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance les accompagne dans leurs projets d'innovation et à l'international. Bpifrance assure aussi, leur activité export à travers une large gamme de produits.

Conseil, université, mise en réseau et programme d'accélération à destination des startups, des PME et des ETI font également partie de l'offre proposée aux entrepreneurs. Grâce à Bpifrance et ses 50 implantations régionales, les entrepreneurs bénéficient d'un interlocuteur proche,

unique et efficace pour les accompagner à faire face à leurs défis.



[▶ En savoir plus](#)

## Business France

### Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française.

Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France.

Business France promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. L'agence gère et développe le V.I.E (Volontariat Inter-

national en Entreprise).

Business France dispose de 1500 collaborateurs situés en France et dans 65 pays, dont 250 travaillent pour le secteur agricole et agroalimentaire. Annuellement, ce sont plus de 3000 entreprises du secteur qui sont accompagnées sur leurs démarches et prospections à l'export.

Avec la Team France Export mise en place depuis 2019, toutes les solutions publiques proposées par les Régions, les services de l'État,

Business France, les Chambres de Commerce et d'Industrie et Bpifrance sont rassemblées pour faire gagner les entreprises françaises à l'international.



► En savoir plus

## CCI Paris Île-de-France

**Visez l'efficacité à l'international! Les conseillers internationaux de la CCI Paris Île-de-France et de Business France regroupés au sein de la Team France Export** à la CCI Paris Île-de-France, « guichet unique » pour l'entreprise francilienne, sont de véritables coaches à l'export au service des entreprises. Ils vous proposent les « outils » pour franchir avec succès les étapes de votre développement international et vous permettre de maximiser vos chances de réussite sur les marchés extérieurs grâce à une préparation optimale.

Ils interviennent en matière de stratégie export, diagnostic, formation, adaptation produits/marchés jusqu'à l'implantation.

Rencontrez les conseillers des secteurs de l'Agro de la Team France Export, connectés avec des experts AgroTech dans 114 pays, pour vous accompagner dans votre développement international avec des propositions adaptées à votre entreprise et votre activité. Vous pourrez également bénéficier de l'accompagnement spécifique dédié à la filière agroalimentaire, animée par la CCI

Val-de-Marne avec le club Agroalia des entreprises de l'agroalimentaire et de la foodtech, et l'incubateur pépinière Rungis&Co.

[teamfrance-export.fr/iledefrance](https://teamfrance-export.fr/iledefrance)  
[agroalia.fr](https://agroalia.fr)  
[rungisandco.com](https://rungisandco.com)



► En savoir plus

## FranceAgriMer

FranceAgriMer, établissement public national est un lieu d'information, d'échanges, de réflexion, d'arbitrage et de gestion pour les filières françaises de l'agriculture et de la pêche, qui dans le cadre de ses missions:

- met en œuvre des dispositifs de soutiens techniques et financiers, nationaux et européens, et gère des dispositifs de régulation des marchés;
- assure un suivi des marchés et propose des expertises économiques et techniques;
- organise le dialogue, la concertation et la mise en œuvre de politiques publiques.

À ce titre, sur les questions internationales, l'établissement s'est vu confier en juillet 2018 l'animation d'une Commission agricole et agroalimentaire internationale, formalisée dans un arrêté ministériel

d'août 2019, réunissant les filières, les différents ministères impliqués, des représentants des régions ainsi que des opérateurs publics et privés d'accompagnement. Cette commission doit permettre d'améliorer le positionnement des filières à l'international, notamment en articulant les outils publics disponibles pour :

- faciliter l'accès des exportateurs aux marchés à l'international, en lien avec la DGAL;
- développer des méthodes d'actions collectives sur des marchés pilotes ou des thématiques prioritaires;
- accompagner le développement des filières à l'international par des actions de soutien;
- contribuer à la mise en œuvre d'actions de coopération technique.

FranceAgriMer assure également

avec la DGAL un volet de la maîtrise d'ouvrage et d'œuvre de la plateforme informatique Expadon 2 visant à faciliter l'accès à l'information et aux procédures d'exportation pour les opérateurs.



► En savoir plus



## Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

**Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation prépare et met en œuvre la politique du Gouvernement dans les domaines agricole, alimentaire, halieutique et forestier.** Acteur majeur de la politique agricole commune et de la politique commune des pêches, le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation est particulièrement impliqué dans les instances européennes. À l'échelle mondiale, il défend les intérêts des producteurs, des filières agricoles et agroalimentaires et valorise le modèle alimentaire français.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation accompagne la transformation des modèles de production vers des pratiques plus résilientes et plus autonomes. Il facilite la conversion en agriculture biologique, la réduction de l'usage des produits phytopharmaceutiques et des antibiotiques vétérinaires. Le ministère poursuit les objectifs de développement durable des Nations Unies - notamment avec l'initiative

française 4 pour 1000, les sols pour la sécurité alimentaire et le climat.

Contrôler et garantir la qualité et la sécurité sanitaire des produits agricoles et agroalimentaires est une mission essentielle du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation. Il conduit la politique de l'alimentation dans un contexte d'attentes sociétales fortes: approvisionnement local, promotion de la qualité, don alimentaire, lutte contre le gaspillage... Autant d'objectifs prioritaires du programme national pour l'alimentation.

**Les Conseillers aux Affaires Agricoles (CAA) du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.**

Les 35 CAA positionnés au sein des services économiques des ambassades de France représentent le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation et les intérêts agricoles et agroalimentaires français auprès des autorités des pays où les enjeux sont les plus importants. Ils assurent

un travail de veille active et facilitent l'accès des entreprises aux marchés étrangers. Ils sont chargés de veiller aux bonnes relations commerciales entre la France et ces pays, au respect des normes internationales du commerce agricole et agroalimentaire ainsi qu'à la reconnaissance des systèmes français et européens.

Info Pays: [Collection complète des fiches pays disponibles: les politiques agricoles à travers le monde](#)

[Le plan stratégique export 2018-2022](#)

[Le plan de relance du commerce agroalimentaire à l'international](#)



**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

[► En savoir plus](#)

## OSCI

L'OSCI et ses fédérations associées représentent les experts privés qui, basés en France ou à l'étranger, proposent des prestations pour accompagner et accélérer le développement des entreprises françaises à l'international: conseil en stratégie et organisation à l'international; études de marché et prospection; externalisation de la vente export, représentation

commerciale dans un pays, SAV externalisé à l'international, négoce international et distribution à l'export; implantation et gestion de filiales commerciales ou industrielles, M&A cross border, sourcing et gestion externalisée des imports etc.

Les entreprises représentées par l'OSCI ont accompagné plus de

50000 sociétés françaises et contribuent à plus de 120 Mrds d'Euros d'exportation par an.



[► En savoir plus](#)

## SOPEXA

**À propos de SOPEXA: l'agence Internationale de Communication Food & Drinks**

Sopexa est une agence internationale de communication dont les équipes incarnent depuis 60 ans la maxime « penser global, agir local ».

Aujourd'hui, SOPEXA est une agence de HOPSCOTCH Groupe. Ils forment ensemble le réseau international intégré HOPSCOTCH + SOPEXA, constitué de 30 nationalités et pré-

sent sur 5 continents.

Au quotidien, 250 experts, passionnés de FOOD & DRINKS, conçoivent et font rayonner les stratégies de communication des collectivités, institutions, entreprises et marques, en les adaptant aux marchés locaux. L'agence internationale développe une proposition de valeur unique couvrant l'ensemble des expertises communication: planification, éditorialisation, campagnes et acti-

vations, amplification, mesure des performances. L'agence est leader des campagnes co-financées par l'Europe, avec plus de 400 dispositifs à son actif depuis 2012.

**SOPEXA**

HOPSCOTCH GROUPE

[► En savoir plus](#)

sur Twitter/ Instagram: @Sopexa\_

Agency et sur WeChat: @SOPEXA

## Taste France

Nouvelle marque collective fédérant tous les acteurs de la gastronomie, de l'agroalimentaire et de l'agriculture pour soutenir l'activité des entreprises françaises. Taste France s'inscrit comme un véritable porte-drapeau de la filière au service de son attractivité à l'international en valorisant les entreprises et leur savoir-faire. En juin 2020 Taste France a lancé le site TasteFrance.com. Initiée et soutenue par les pouvoirs publics français et lancée à l'international en février dernier, Taste France est la nouvelle marque collective fédérant tous les acteurs de la gastronomie, de l'agro-alimentaire et de l'agriculture pour soutenir l'ac-

tivité des entreprises françaises. Taste France s'inscrit comme un véritable porte drapeau de la filière au service de son attractivité à l'international en valorisant les entreprises et leur savoir-faire.



[▶ En savoir plus](#)

## Team France Export

L'union des acteurs publics au service de l'internationalisation des entreprises françaises et des acteurs privés offreurs de solutions, au sein d'une « Team France Export », vise à offrir aux PME et ETI de notre pays un dispositif lisible, efficace et adapté. Elle offre un continuum de solutions, de la préparation à la projection à l'international : depuis les Régions françaises, dans lesquelles sont constitués des « guichets uniques de l'export \* » jusqu'aux marchés étrangers où un « correspondant unique Team France Export \*\* » orientera les PME vers les solutions répondant à leurs besoins.



[▶ En savoir plus](#)

## CONTACTS PRESSE :

SERVICE DE PRESSE DU MINISTÈRE  
[ministere.presse@agriculture.gouv.fr](mailto:ministere.presse@agriculture.gouv.fr)  
01 49 55 60 11

EPOKA  
Alix Bourgeois [abourgeois@epoka.fr](mailto:abourgeois@epoka.fr)  
06 07 55 25 52

► Les journées Export Agro

