



---

## FAMILLE PRIORITAIRE À L'EXPORT AGROALIMENTAIRE

---

### LE FÉDÉRATEUR : Jean-François LOISEAU



Jean-François Loiseau est agriculteur dans le Vendômois. Il exploite 150 hectares de céréales et produit des betteraves et du soja. Administrateur au sein d'une coopérative agricole dès le début de sa carrière, il est élu président du groupe coopératif Axérial en décembre 2011. Jean-François Loiseau est également président d'Intercéréales, interprofession de la filière céréalière qui rassemble les producteurs, les collecteurs, les transformateurs et les exportateurs de céréales. Il a présidé l'atelier des États généraux de l'alimentation dédié à l'export.

### Les secteurs agricoles et agroalimentaires : un poids très important dans notre économie et de grands enjeux à l'export

En 2017, l'agriculture et les industries agroalimentaires (IAA) constituent le 3<sup>e</sup> excédent commercial de la France, à 5,5 milliards d'euros. Avec 5 % des parts de marché dans le commerce mondial, la France est aujourd'hui le 6<sup>e</sup> exportateur agroalimentaire mondial derrière les États-Unis, les Pays-Bas, l'Allemagne, la Chine et le Brésil. Les trois-quarts de nos exportations en valeur sont constituées de produits transformés (les produits des IAA), les produits agricoles non-transformés représentant le quart restant. L'excédent est porté principalement par les vins et spiritueux, les produits laitiers, les céréales, et les viandes.

Avec près de 420 000 salariés, les IAA sont aussi le premier employeur industriel français, quand le dernier recensement agricole comptait près d'un million de travailleurs agricoles en France. L'export agroalimentaire est donc un levier essentiel pour l'emploi et la croissance. Or, les résultats commerciaux de la France dans ce secteur se sont progressivement dégradés ces dernières années. Seules 25 % des entreprises des IAA exportent, pour un secteur à 98 % composé de PME. Le soutien à l'export dans ce secteur recouvre à la fois les négociations commerciales internationales – dans le

cadre desquelles les discussions s'avèrent souvent difficiles, la levée d'obstacles au commerce de nature sanitaire et phytosanitaire – qui empêchent nombre de nos entreprises de conquérir de nouveaux marchés, et une organisation plus efficace de l'appui aux entreprises – souvent confrontées à un parcours complexe pour se lancer à l'export. L'ambition partagée est d'accroître la présence d'entreprises déjà exportatrices sur les marchés étrangers et d'augmenter le nombre d'entreprises exportatrices, qui est encore trop bas comparé aux performances de certains de nos voisins européens.

Les changements profonds des habitudes alimentaires partout dans le monde offrent de nouvelles opportunités à l'export quand l'émergence de nouvelles grandes puissances agricoles rend la compétition internationale plus vive. La France compte encore un nombre insuffisant d'entreprises de taille intermédiaire armées pour l'export et les besoins d'investissement dans l'appareil productif sont encore importants pour certaines filières. Par ailleurs, l'export est trop souvent perçu comme un marché de dégageant plus que de développement.



---

## FAMILLE PRIORITAIRE À L'EXPORT AGROALIMENTAIRE

---

### **L'action du fédérateur : identifier des solutions pour accompagner nos entreprises sur les marchés étrangers**

Le fédérateur a pour mission d'œuvrer au développement de démarches collectives à l'export et de proposer des solutions pour pallier les insuffisances du dispositif d'appui aux entreprises. L'enjeu consiste à participer à la constitution d'une équipe France à l'export et identifier des actions concrètes et reproductibles pour améliorer l'efficacité de l'action de l'État et de ses opérateurs, au service des filières et des entreprises.

Le fédérateur s'attache à améliorer la diffusion des informations aux entreprises afin qu'elles bénéficient plus et mieux du dispositif de soutien existant. Il identifie des actions concrètes à engager à l'international pour permettre à l'offre agroalimentaire française de mieux rencontrer la demande. Il contribue

à identifier des solutions pour mieux accompagner les PME et ETI sur les marchés internationaux, en s'appuyant notamment sur les grands groupes et en favorisant les démarches collectives de groupement d'entreprises à l'international. Par ailleurs, il participe à la réflexion sur la structuration de l'offre française à l'étranger, ce qui suppose de mieux identifier et qualifier la demande, de manière à permettre une reconquête des parts de marché à l'étranger.

Dans un premier temps, son action se concentre sur les pays les plus porteurs avec une approche différenciée selon les marchés où la France peut reconquérir des parts de marché et là où elle doit les renforcer.

### **POINTS DE CONTACT**

#### **Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères**

Direction de la diplomatie économique

[simon.postel@diplomatie.gouv.fr](mailto:simon.postel@diplomatie.gouv.fr) ; [victor.tanzarella@diplomatie.gouv.fr](mailto:victor.tanzarella@diplomatie.gouv.fr)