



L'APE UE/Japon

Contenu, opportunités économiques

Virginie Reiss

Adjointe, bureau Politique commerciale, stratégie et coordination (Multicom1)

Direction Générale du Trésor

- L'Accord de Partenariat Economique (APE) entre l'Union européenne et le Japon est entré en vigueur le **1er février 2019**
- La politique commerciale est une compétence exclusive de l'UE (art. 207 du Traité sur le Fonctionnement de l'UE)
- Les négociations ont été conduites par la Commission en consultation avec les Etats membres au Conseil de l'UE

Relation économique UE-Japon et France-Japon

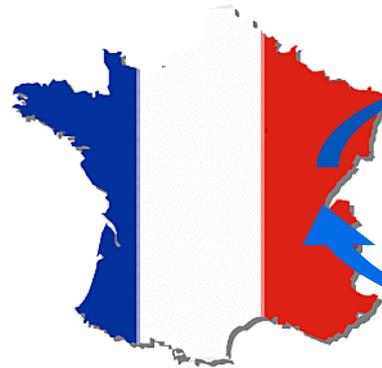
Un potentiel prometteur d'exportations : le Japon est le 3ème marché de consommateurs au monde

- le **2ème** partenaire commercial de l'UE en Asie, derrière la Chine
- le **6ème** partenaire commercial de l'UE à l'échelle mondiale

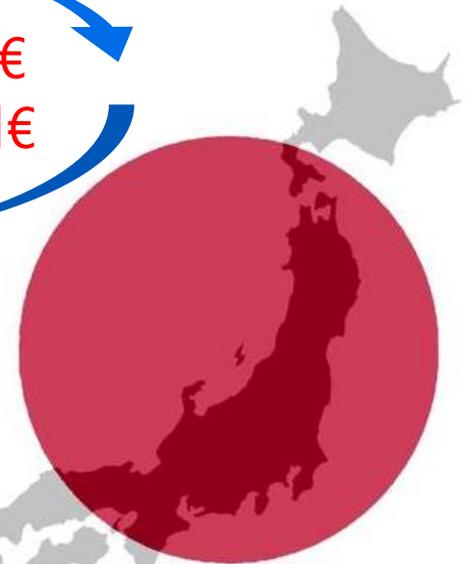


- Exportations **64,7 Mrd€**
- Importations **70,4 Mrd€**

- Le **13ème** client de la France à l'échelle mondiale
- Plus de **11 000** entreprises françaises exportent au Japon, majoritairement des PME



- Exportations **6,7 Mrd€**
- Importations **5,9 Mrd€**



Création d'une zone de libre-échange : 36 % du commerce mondial, 28 % du PIB mondial, 640 millions de personnes

- Suppression des droits de douane sur :
- **99 %** des exportations vers le Japon (**91 %** dès l'entrée en vigueur)
- **100 %** des importations en provenance du Japon (**76 %** dès l'entrée en vigueur)
 ➔ **1 Md€ d'économie pour les exportateurs européens** ←
- Levée de barrières réglementaires clés dans l'agroalimentaire et l'industrie
- Ouverture des services et des marchés publics
- Protection de la propriété intellectuelle
- Présence d'un mécanisme de règlement des différends

La Commission estime que l'APE pourrait accroître le PIB de l'UE de 0.3 et 1.9 %, avec une hausse des exportations entre 23 et 33 % par rapport au niveau de 2007.



Le Japon est déjà le 4ème marché de l'UE pour les exportations agricoles

En matière Tarifaire :



- **Vins et spiritueux** : suppression totale et immédiate (de 15% à 0%)



- **Fromages à pâte dure** : libéralisation complète en 10 ans



- **Fromages à pâte molle** : octroi d'un contingent à droits de douane réduits puis nuls au terme de 15 ans



- **Viande bovine** : réduction des droits de douane de 38,5% à 27,5% dès cette année suivie d'une baisse progressive jusqu'à 9% en 15 ans



- **Viande porcine** : libéralisation complète en 10 ans pour les pièces à haute valeur ajoutée (de 4,3 % à 0%) et réduction des droits pour le reste



- **Exclusions** : riz, algues, baleines



Le Japon est déjà le 4ème marché de l'UE pour les exportations agricoles

En matière sanitaire et phytosanitaire :

- Respect des normes internationales (OIE, CIPV, Codex Alimentarius)
- Autorisation par le Japon de 35 additifs dans les 5 ans

En matière de propriété intellectuelle :

- Reconnaissance et protection de **44 indications géographiques (IG) françaises** :
- 11 IG agro-alimentaires (dont 6 IG fromages)
- 28 IG vins (dont le Champagne)
- 5 IG spiritueux



JUIN 2019



En matière Tarifaire :

- Les droits de douane sur les produits industriels disparaîtront, notamment : **chimie, cosmétiques, chaussures, maroquinerie.**
- Cosmétiques : libéralisation complète dès l'entrée en vigueur.
- Chaussures de sport, chaussures de ski, cuirs (sacs à main) : suppression progressive des droits de douane sur une période de 10 ans.

En matière non-tarifaire :

- Le Japon a pris des mesures pour **lever une liste de barrières non-tarifaires (63 au total) selon les standards internationaux.**
- Etiquetage des textiles : le Japon a adopté le système international, norme ISO
- Automobile : le Japon s'aligne sur les normes internationales de l'UNECE

En matière de propriété intellectuelle :

- L'accord garantit la protection du secret industriel et commercial, des marques, des brevets, et étend les droits d'auteur



L'accord prévoit la création de conditions de concurrence équitables entre les prestataires européens et japonais de services :

-  • Postaux
-  • Financiers
-  • Télécommunication
-  • Transport maritime
-  • **Les services publics français et services audiovisuels sont exclus de l'accord**

La **circulation des personnes physiques à des fins professionnelles est étendue** (visiteurs en déplacement d'affaires, fournisseurs de services contractuels, professionnels indépendants, investisseurs, etc.). L'UE et le Japon ont convenu de permettre aux conjoints et aux enfants d'accompagner les personnes prestataires de services.



Davantage d'entités :

- L'accord garantit un **traitement non discriminatoire** des entreprises européennes participant aux marchés publics dans **54 grandes villes** de près de 300 000 habitants, qui couvrent environ 15 % de la population japonaise
- L'accord ouvre les marchés des **hôpitaux** et des **universités**

Davantage de secteurs :

- Le Japon a ouvert ses marchés **d'infrastructures ferroviaires** (en levant la clause de sécurité opérationnelle) et **d'énergies électriques** (y compris renouvelables)
- L'accord ouvre les marchés publics japonais de fourniture de **biens et de services aux niveaux central et subcentral** dans divers domaines (conseil financier, marketing, traduction, photographie, etc.)



- Des règles d'origine par produit (« PSR ») relativement « standard » au regard des autres accords de l'UE

=> En dépit de quelques spécificités, les règles conférant l'origine préférentielle selon les produits, demeurent «classiques»: % d'intrants tiers maximal, changement de position tarifaire, transformations spécifiques à effectuer pour conférer l'origine...

Exemples :

- Pour le secteur textile, la règle de « double-transformation » est maintenue;
- Des produits électriques/électroniques pourront contenir jusqu'à 50% d'intrants tiers
- Le niveau de flexibilité des PSR automobile est acceptable (règle standard pérenne de 45% de composants tiers autorisés, comme pour l'ALE UE-Corée) bien que l'UE ait concédé des assouplissements pour 6 ans et des aménagements techniques



L'APE comprend un chapitre **commerce et développement durable** qui définit les principes et normes en matière sociale, environnementale, protection des consommateurs:

- ✓ Droit à réguler des Etats
- ✓ Niveaux élevés de protection de l'environnement et du travail
- ✓ Non-abaissement des standards sociaux et environnementaux à des fins commerciales ou d'investissement
- ✓ Engagement à respecter les accords multilatéraux sur l'environnement, à ratifier les conventions manquantes de l'OIT
- ✓ Engagement des parties à répondre aux objectifs de l'Accord de Paris



- Consultez le [texte juridique en français](#) de l'ensemble des chapitres de l'APE avec ses annexes sur le [site dédié](#) de la Commission
- Pour consulter les droits de douanes applicables aux marchandises exportées vers le Japon, vous pouvez consulter le [calendrier de démantèlement tarifaire](#) et les [notes relatives aux contingents tarifaires](#) du Japon (en français). Nb: la nomenclature douanière n'est harmonisée que jusqu'à 6 chiffres
- Webinaires par secteurs de l'APE sur le site du [Centre UE-Japon de coopération industrielle](#)
- [Page des douanes françaises](#)
- **Virginie Reiss** - adjointe au bureau Politique commerciale, stratégie et coordination virginie.reiss@dgtresor.gouv.fr

Merci de votre attention !

Pour plus d'information :

www.tresor.economie.gouv.fr





APE UE-Japon

Comment bénéficier des préférences tarifaires en maîtrisant
les règles d'origine ?

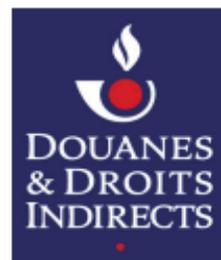


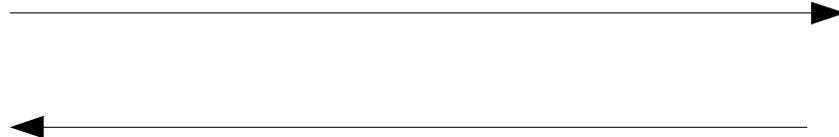
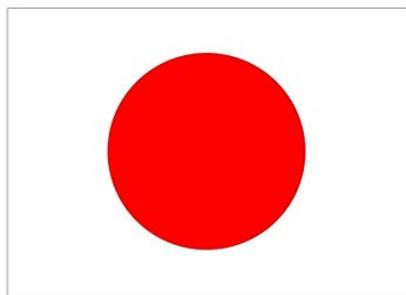
Aurélié Canillos

Cellule Origine

Bureau de la Politique tarifaire et commerciale

DG-COMINT3



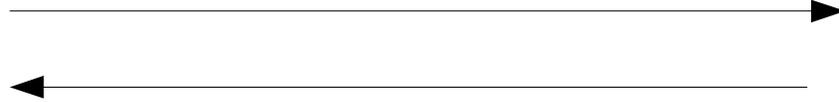
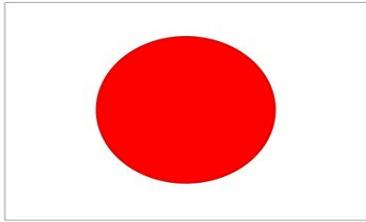


L'accord UE-Japon prévoit des préférences tarifaires bilatérales

Les produits exportés d'une Partie peuvent bénéficier de droits de douane réduits ou nuls à l'importation dans l'autre Partie.

Il faut que :

- 1- le produit soit originaire du pays d'exportation (UE ou Japon) au sens des règles d'origine prévues à l'accord
- 2- le bénéfice de la préférence tarifaire soit sollicité lors du dédouanement dans le pays d'importation selon les conditions prévues à l'accord



Comment s'informer sur les droits de douane préférentiels applicables à l'importation au Japon et dans l'UE ?



Au Japon

Consulter le site de la Commission européenne
Market Access Data Base
(<https://madb.europa.eu/madb/euTariffs.htm>)

Dans l'UE

Consulter le téléservice RITA accessible via
le portail pro.douane
(<https://pro.douane.gouv.fr/wdactuappli.asp?wdappli=38>)
ou
le site Trade Helpdesk
(<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>)

1- Le produit doit être originaire de l'UE ou du Japon au sens de l'accord

Les règles d'origine à respecter figurent au chapitre 3 de l'accord et à l'annexe 3-B

ACCORDS INTERNATIONAUX

DÉCISION (UE) 2018/1907 DU CONSEIL
du 20 décembre 2018

relative à la conclusion de l'accord entre l'Union européenne et le Japon pour un partenariat économique

27.12.2018

FR

Journal officiel de l'Union européenne

L 330/21

CHAPITRE 3

RÈGLES D'ORIGINE ET PROCÉDURES D'ORIGINE

SECTION A

Règles d'origine

ARTICLE 3.1

Définitions

2- Le bénéfice du traitement tarifaire préférentiel doit être sollicité lors du dédouanement à l'importation

L'accord UE-Japon prévoit deux systèmes de sollicitation du traitement tarifaire préférentiel :

A- La présentation d'une attestation d'origine émise **sur document commercial** (facture, bon de livraison, liste de colisage) émise par l'exportateur

B- La connaissance de l'importateur

A- L'attestation d'origine (art.3.17)

- ✓ Preuve de l'origine établie **par l'exportateur** sur la base d'informations démontrant que le produit est originaire ;
- ✓ rédigée sur la facture, le bon de livraison ou tout document commercial suffisamment détaillé pour permettre l'identification des marchandises ; non signée
- ✓ Modèle en annexe 3-D

French version

(Période: du au⁽¹⁾)

L'exportateur des produits couverts par le présent document (n° de référence exportateur⁽²⁾) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle⁽³⁾.

(Critères d'origine appliqués⁽⁴⁾)

.....
(Lieu et date⁽⁵⁾)

.....
(Nom en caractères d'imprimerie de l'exportateur)

- ✓ Pour tout **envoi supérieur à 6000 €**, l'exportateur européen doit détenir un **numéro REX**, à mentionner sur l'attestation ;
- ✓ l'exportateur japonais doit détenir un Japan Corporate Number à mentionner sur l'attestation (davantage d'informations sur le JCN, numéro d'identification fiscale, accessibles à l'adresse internet suivante :
 - ✓ <https://www.houjin-bangou.nta.go.jp/en/setsumeil/>
- ✓ Elle peut être utilisée pour couvrir **un envoi ou plusieurs envois de produits identiques (envois multiples : nouveauté)** sur une période maximum de 12 mois (*renseigner la date de début et la date de fin + numéro REX*) ;



A- L'attestation d'origine (art.3.17)

Conditions d'émission de l'attestation d'origine pour les exportateurs de l'UE

Pour les envois supérieurs à 6 000 euros, vous devez d'abord vous enregistrer dans l'application **SOPRANO-REX** (accessible via le portail Prodouane) afin d'obtenir un numéro REX que vous indiquerez sur vos attestations d'origine.

Si vous disposez déjà d'un numéro REX pour un autre accord (exemple : le CETA), vous n'avez pas à solliciter la délivrance d'un nouveau numéro pour vos échanges avec le Japon. **Vous utilisez le même numéro** car c'est un **numéro unique**.

Pour le bon suivi de votre autorisation, la seule formalité qu'il est recommandé d'accomplir est une demande de modification sur SOPRANO-REX afin que le Japon soit repris parmi vos pays d'exportation.

A- L'attestation d'origine (art.3.17)

Conditions d'émission de l'attestation d'origine pour les exportateurs de l'UE

Extrait du formulaire à compléter dans l'application SOPRANO-REX pour l'obtention d'une numéro REX.



SOPRANO

🏠 Déposer un nouveau dossier Afficher les autorisations Recherche avancée Administration ▾ Aides ▾

Création d'une demande d'autorisation 'Délivrance du numéro d'exportateur enregistré'

Étapes de création du dossier

Étape 1 : Création du dossier Étape 2 : Récapitulatif Étape 3 : Dossier créé

Message d'avertissement

Vous vous apprêtez à solliciter la délivrance d'un numéro d'exportateur enregistré afin d'émettre des attestations/déclarations d'origine dans le cadre des relations préférentielles qui le permettent.

Au terme de cette demande, vous vous engagerez notamment à n'établir des attestations/déclarations d'origine que pour des marchandises admissibles au bénéfice du régime préférentiel et respectant les règles d'origine prescrites dans la relations préférentielle concernée. De même, vous vous engagerez sur l'exactitude des informations renseignées.

Si vous souhaitez bénéficier d'informations relatives aux règles d'origine, ainsi qu'aux obligations qui seront les vôtres en tant qu'exportateur enregistré, nous vous invitons :

- à consulter les pages consacrées à l'origine préférentielle sur le site internet de la Douane ;
- à vous rapprocher de la cellule conseil aux entreprises du Pôle d'action économique (PAE) de la Direction régionale des douanes dont dépend votre activité (une liste de ces cellules et de leurs coordonnées est disponible sur le site internet de la douane rubrique « professionnel » > « déclaration en douane » > « fondamentaux » / <http://www.douane.gouv.fr/articles/a11053-les-cellules-conseil-aux-entreprises>

Les champs du formulaire précédés d'un astérisque rouge sont obligatoires

1. Désignation du service compétent 📍 ?

* Service compétent :

Accès à un pas à pas détaillant chaque étape

A- L'attestation d'origine (art.3.17)

Nouveauté de cet accord : L'exportateur doit **indiquer le critère d'origine** qui s'applique à son produit, dans l'attestation d'origine.

- A = entière obtention
- B = matières originaires uniquement
- C = transformation suffisante de matières non originaires
 - 1 = changement de position tarifaire
 - 2 = % de matières non originaires ou de valeur ajoutée
 - 3 = ouvraison spécifique
 - 4 = règles d'origine spécifiques à certains véhicules et éléments de véhicules
- D = application d'un cumul
- E = application d'une tolérance

B- La connaissance de l'importateur (art.3.18)

(autre nouveauté)

- ✓ L'importateur indique simplement dans la déclaration d'importation que le produit est originaire.
- ✓ Aucune preuve de l'origine ne doit être présentée.
- ✓ l'importateur s'engage à fournir à la première réquisition des autorités du pays d'importation tous les justificatifs et pièces nécessaires pour prouver le caractère originaire de la marchandise importée.

Traduction dans la déclaration d'importation au sein de l'UE

- Code 300 en case 36 *Préférences* du DAU
- Code JP en case 34 *Code pays d'origine* du DAU
- En case 44 *Documents* du DAU :
 - Code U110 lorsque la sollicitation du traitement tarifaire préférentiel est fondée sur une attestation d'origine pour un simple envoi.
 - Code U111 lorsque la sollicitation du traitement tarifaire préférentiel est fondée sur une attestation d'origine couvrant des envois multiples de produits identiques.
 - Code U112 lorsque la sollicitation du traitement tarifaire préférentiel est fondée sur la connaissance de l'importateur.

Conséquences en cas de contrôle de l'origine (articles 3.21 et s.)

✓ Choix de la présentation d'une attestation d'origine

- **Les autorités douanières du pays d'importation adressent une première demande d'information à l'importateur (article 3.21§2).**

- Celui-ci la répercute à l'exportateur qui a émis l'attestation d'origine.

- L'exportateur a 3 choix :

a) ne rien communiquer à l'importateur,

b) communiquer tout ou partie des informations demandées à l'importateur,

c) communiquer directement les informations demandées aux autorités du pays d'importation.

- **En fonction des informations recueillies (permettant ou non de déterminer l'origine de la marchandise), les autorités du pays d'importation vont, dans une seconde phase de vérification, envoyer l'attestation d'origine en contrôle a posteriori auprès des autorités du pays d'exportation (article 3.22).**

Conséquences en cas de contrôle de l'origine (articles 3.21 et s.)

✓ Choix de la connaissance de l'importateur

- **Les autorités douanières du pays d'importation s'adressent exclusivement à l'importateur.**

- À l'issue d'un délai 3 mois suivant la date de la demande :

-- si aucune réponse n'est apportée ou les éléments transmis sont inadéquats :
refus de la préférence tarifaire

-- si un complément d'information est nécessaire, une nouvelle demande d'information est transmise à l'importateur qui a 3 mois pour y répondre,

-- si les éléments transmis ont permis de déterminer l'origine, l'importateur bénéficie de la préférence tarifaire.

À aucun moment l'exportateur n'est sollicité dans le cadre de la procédure de contrôle.

Les importateurs ont intérêt à anticiper, dans leurs contrats commerciaux avec leurs fournisseurs situés dans l'autre pays Partie, une communication des explications et documents techniques établissant l'origine préférentielle des marchandises importées.

✓ Choix de la connaissance de l'importateur

Sur la confidentialité des données transmises en amont par l'exportateur



Afin de ne transmettre que les éléments nécessaires, la DGDDI invite les exportateurs français à **inscrire dans leurs contrats commerciaux la nature et les modalités de transmission de ces informations et à bien connaître la/les règle(s) d'origine applicable(s) à leur(s) produit(s).**

La Commission européenne a rédigé des **lignes directrices** sur le sujet, consultables sur le site Europa de la DGTAXUD. Elles rappellent les limites d'utilisation des données transmises aux fins de la détermination de l'origine.

Les services de la DGDDI à votre écoute

- **Au niveau régional (PAE)**

Il existe des **cellules conseils aux entreprises (CCE)** pour un **accompagnement personnalisé** dans vos projets à l'international.

- **Au niveau local (bureau de douane)**

Votre référent unique douanier (RUD) au sein du Pôle de gestion des procédures (PGP) peut vous orienter vers les procédures douanières les plus adaptées.

- **Au niveau national (DG)**

Le bureau de la politique tarifaire et commerciale (COMINT3) relaie les éventuelles difficultés des entreprises sur saisine des services régionaux

- auprès de la Commission européenne ;
- auprès de l'attaché douanier compétent pour le Japon (en poste à l'ambassade de France en Chine)

dg.comint3@douane.finances.gouv.fr

Pour plus d'information, consulter notre page concernant
l'accord UE-Japon sur notre site internet à l'adresse suivante :
www.douane.gouv.fr



douane.gouv.fr
DOUANES ET DROITS INDIRECTS



Vous êtes ici : Services > Professionnel > Déclaration en douane - Fondamentaux

Accord de partenariat économique UE-Japon

Imprimer | A+ | A- | A | Publié le : jeudi 14 mars 2019 |

Mots clés : Actualité import-export, origine, ue, union européenne



L'accord de partenariat économique UE-Japon est entré en vigueur le 1er février 2019 : des opportunités pour les exportateurs français.

Il s'agit de l'accord de partenariat économique le plus ambitieux conclu par l'Union européenne (UE) avec un pays tiers. Il donne naissance à une zone de libre échange dont la richesse produite s'élève à près d'un quart du PIB mondial.

L'accord de partenariat économique, signé entre l'UE et le Japon le 17 juillet 2018, est en vigueur depuis le 1er février 2019.

SOMMAIRE

- Brexit >
- Viticulture, contributions indirectes et accises >
- Fiscalités de l'énergie et de l'environnement >
- Fiscalité, transports et politiques communautaires >
- Déclaration en douane ▾
- Fondamentaux
- Importation
- Exportation
- Document administratif unique
- Cautionnement
- Internet et colis postaux pour les pros
- Téléprocédure SOPRANO
- Téléprocédure DELTA



Le Japon :
une économie
puissante

La 3^{ème} puissance économique mondiale

- PIB : 4980 Mds US\$ (2018), après les Etats-Unis et la Chine, devant l'Allemagne,
- 1^{er} créancier international (3,300 Mds USD),
- ABENOMICS: croissance de 1,1% en 2018. Prévision 2019: 0,9%

Un pouvoir d'achat élevé

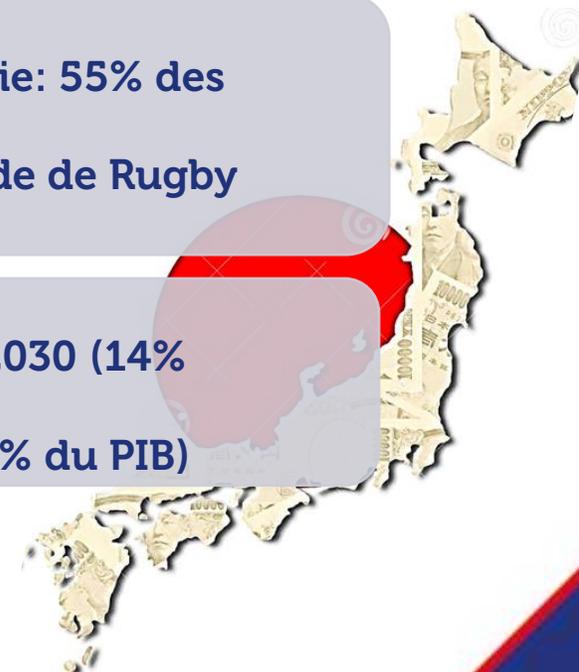
- PIB/h: 41.418 USD (2019), équivalent France
- Classe moyenne importante et homogène (salarie moyen = 2500 €)
- Chômage inexistant: 2,3% (janvier 2019)

Facteurs de croissance

- Innovation: 3,14% du PIB (2,2% en France)
- Consommation et exportation (forte ouverture à l'Asie: 55% des exportations JAP)
- Boom du tourisme (objectif de 40M), Coupe du Monde de Rugby 2019 & JO 2020

Faiblesses

- Déclin démographique : <100 M. h. en 2050
- Vieillesse : +65 ans = 30% de la population en 2030 (14% aujourd'hui)
- Croissance faible et dette publique importante (240% du PIB)



Hokkaido : 174 Mds USD
Vietnam : 185 Mds USD

Tohoku : 389 Mds USD
Danemark : 352 Mds USD

Chugoku : 269 Mds USD
Finlande : 273 Mds USD

Kyushu : 451 Mds USD
Autriche : 439 Mds USD

Shihoku: 130 Mds USD
Hongrie: 139 Mds USD

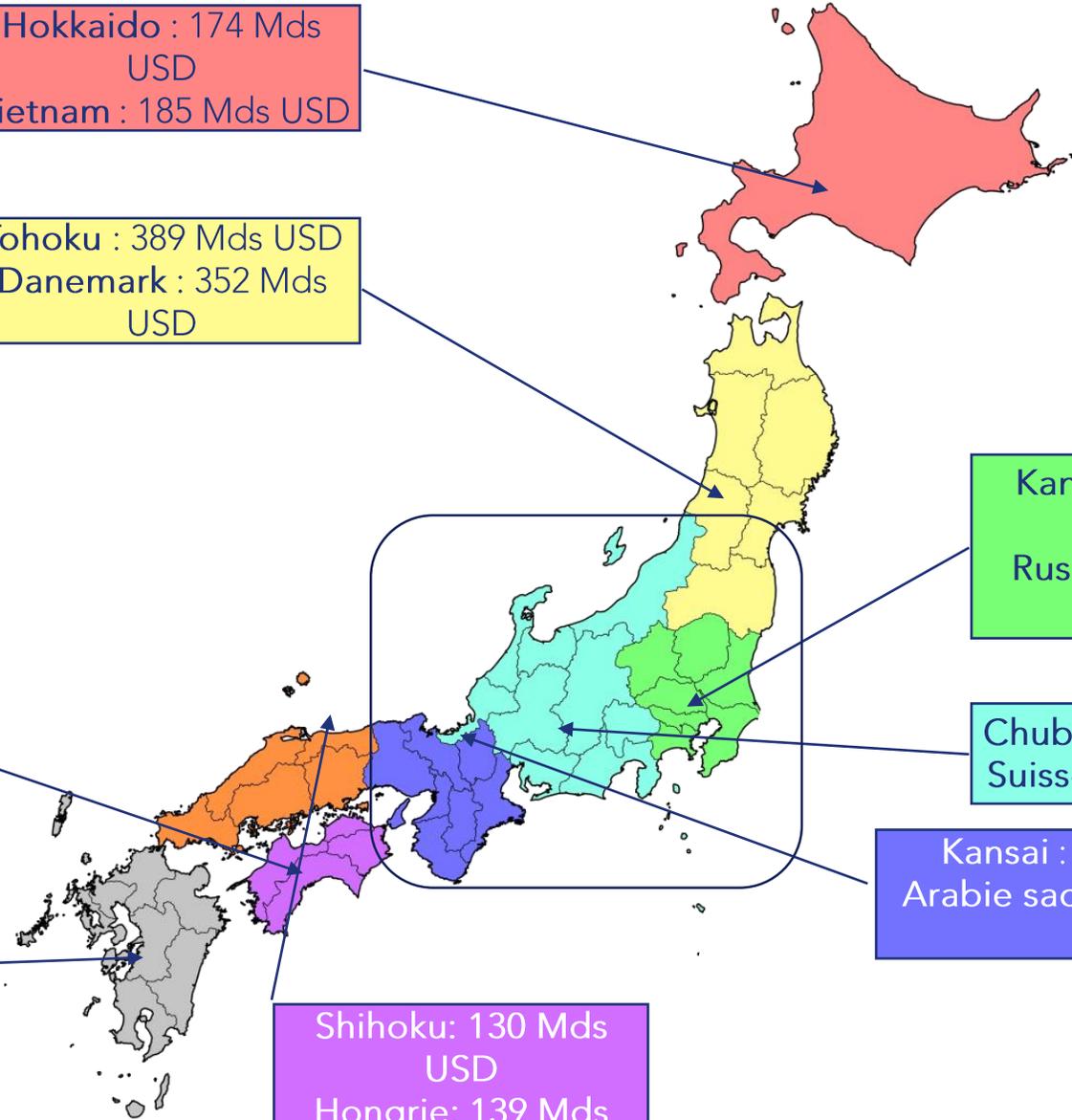
Kanto : 1.932 Mds USD
Russie : 2,063 Mds USD

Chubu : 739 Mds USD
Suisse : 709 Mds USD

Kansai : 761 Mds USD
Arabie saoudite : 756 Mds USD

Source : Economic and Social Research Institute, Cabinet Office, Government of Japan, data 2014 (announced in 2017)

Kanto
+ Chubu
+ Kansai
= 70% du PIB



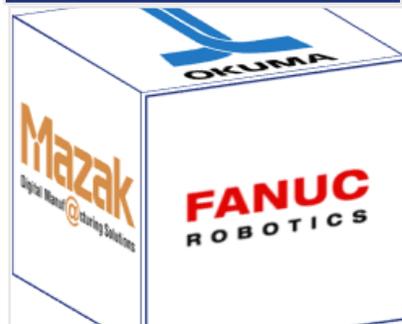
Automobile: 3^{ème} marché mondial



Motoculteurs et engins agricoles: 2^{ème} mondial



Machines-outils : 1^{er} exportateur de robots



Digital & Telecoms:



Le poids des KEIRETSU



Electronique prof. : leader mondial



Chimie : 3^{ème} industrie mondiale



Ind. agroalimentaire : des investisseurs en France



Habillement & Décoration : Des leaders mondiaux



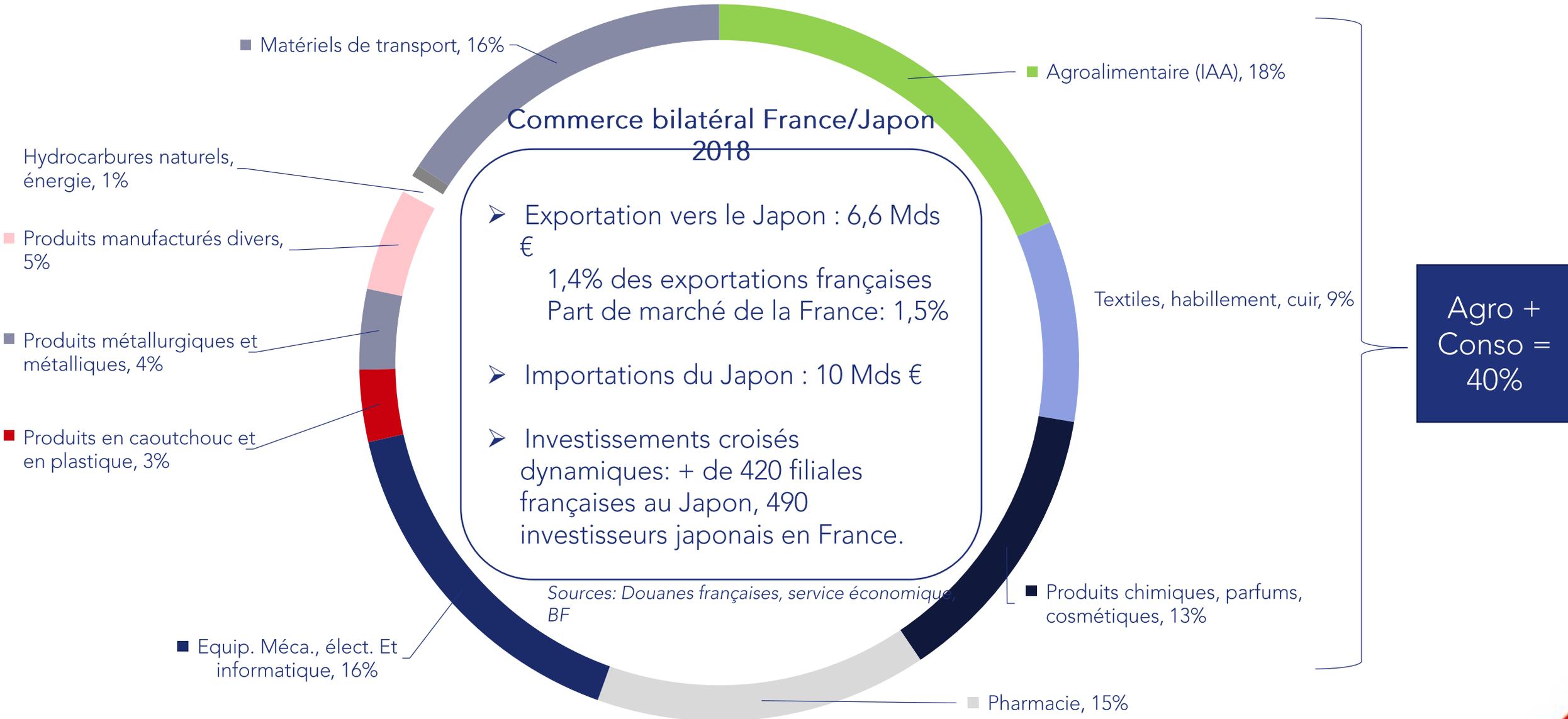
Sogo Soshas : une spécificité japonaise





Un marché accessible aux PME françaises

Size doesn't matter



Près de **11.000** exportateurs français vers le Japon
Presque autant que vers la Chine
Un ratio de PME plus élevé qu'ailleurs

	PME	ETI	GG	PME en valeur
Japon	77%	17%	6%	18,4%
Chine	72%	21%	7%	13,1%
Corée	65%	26%	9%	12,3%
Etats-Unis	81%	15%	4%	17,2%

Sources: Douanes françaises

Le tiers des exportateurs français sur le Japon sont des microentreprises
(-10 salariés et CA < 2 M€)

Un marché rémunérateur

Pas de barrière majeure à l'entrée, surtout après mise en œuvre de l' APE

Niveaux de prix élevés, rentabilité et marges importantes pouvant compenser le coût d'entrée.

L'exigence de la qualité

Marché test aux standards de qualité les plus élevés au monde

Respect des contrats et haut degré de respect de la propriété intellectuelle.

Une référence pour l'Asie

Créateur de tendances sur le reste de l'Asie

Carte de visite pour pénétrer les autres marchés asiatiques

Intérêt d'une prospection concertée sur l'Asie du Nord-Est.



Opportunités pour les entreprises





Evènements 2019 - 2020

📍 Espace France sur le salon JSAE
Yokohama (Mai 2020)

📍 Mission plug-in
Tokyo - Nagoya (2nd semestre 2020)



Evènements 2019 - 2020

📍 Mission Efficacité énergétique
Tokyo (1^{er} semestre 2020)



Le marché automobile

- 3 tendances :
 - Véhicules propres
 - Ultra compact électrique
 - Véhicule à hydrogène
- Voitures à **piles combustibles** :
Environ 50 000 unités en 2020, 200 000 en 2025 et 400 000 en 2030
- Constructeurs nationaux = 90% des parts de marchés locales



L'énergie au Japon

- **Intérêt des japonais** : photovoltaïque / batteries pour le stockage d'énergie / biomasse / optimisation de la gestion des réseaux / éolien / services d'urgence / énergies de la mer
- **Déréglementation du marché de l'énergie** (gaz, électricité):
opportunité pour les IPP.
- Développement des **projets de smart cities** (marché estimé à 28 Mds EUR d'ici 2020).



Evènements 2019 - 2020

📍 French Tech Tour Asie du nord-est
Tokyo, Séoul, Taipei (octobre 2020)



Evènements 2019 - 2020

📍 Mission Innovation Japon
Tokyo (3-5 décembre 2019)



Nouvelles technologies

- M2M, IoT : solution Internet et « French Design »
- Confiance numérique, cyber sécurité, logiciels de sécurité
- Solutions de Fintech : systèmes de transaction, Target marketing
- Intelligence Artificielle, Réalité Virtuelle, robotique



Jeux vidéos et numérique

- Marché des jeux sur réseaux en pleine croissance
- Opportunités : réalité augmentée, modélisation pour les jeux, 3D



Logiciels et services informatiques

- Croissance du marché du cloud : 45% par an
- Opportunités dans le domaine des logiciels de sécurité, CRP et cloud-computing



Evènements 2019 - 2020

📍 Rencontres Acheteurs de la filière cosmétique Tokyo (26-28 juin 2019)



Le marché cosmétique

- Japon : 3^{ème} marché mondial des cosmétiques (19,4 Mds €)
- La France est le 1^{er} fournisseur du marché japonais (35% des importations)
- Forte croissance des produits cosmétiques bio
- Peu de barrières douanières
- Opportunités pour les produits innovants et haut de gamme



Evènements 2019 - 2020

📍 Pavillon France LIFESTYLE EXPO TOKYO Tokyo (26-28 juin 2019)



Mode et décoration

- 3^{ème} marché mondial pour le PAP (59,6 Mds EUR en 2018)
- Recherche d'individualisation, de marques avec une vraie valeur ajoutée
- Impact APE : suppression des droits de douane sur les textiles, baisse pour les chaussures et produits en cuir
- Croissance des secteurs textile de maison et luminaire (+2%, +5,5% par an en moyenne jusqu'en 2022)



Evènements 2019 - 2020



Tastin'France

Tokyo - Osaka (mai et novembre 2019)



Evènements 2019 - 2020



Mission de prospection « Pré-Semaines françaises Bonjour France » (tous produits)

Tokyo (septembre 2019)



Pavillon France, salon Foodex (tous produits)

Tokyo (mars 2020)



Vins et spiritueux

- Japon : 8^e importateur mondial (2^e en Asie) de boissons alcoolisées en valeur - clientèle constituée de connaisseurs, voire de collectionneurs.
- France : 1^{er} fournisseur de vins en valeur (39,6% PDM sur les vins tranquilles en 2018).
- **Marché du vin toujours en essor**, tiré par les vins effervescents et le Champagne en particulier.
- L'APE dynamise les ventes grâce à la **suppression des droits de douane** et aux promotions lancées par les distributeurs.



Produits gourmets, laitiers et viandes

- Charcuterie: l'offre française se développe au gré de la situation sanitaire. **Marge de progression pour des produits de qualité** (+5,8% pour la viande de porc transformée d'importation en 2018).
- **Ouverture récente du marché de la viande ovine**, réouverture du marché de la volaille depuis décembre 2017.
- Produits laitiers : forte croissance liée à l'occidentalisation des goûts alimentaires (BVP). L'APE ouvre des **possibilités d'importation à taux préférentiels** (contingent réservé aux produits européens).

Stratégies de pénétration du marché



Bien préparer la rencontre

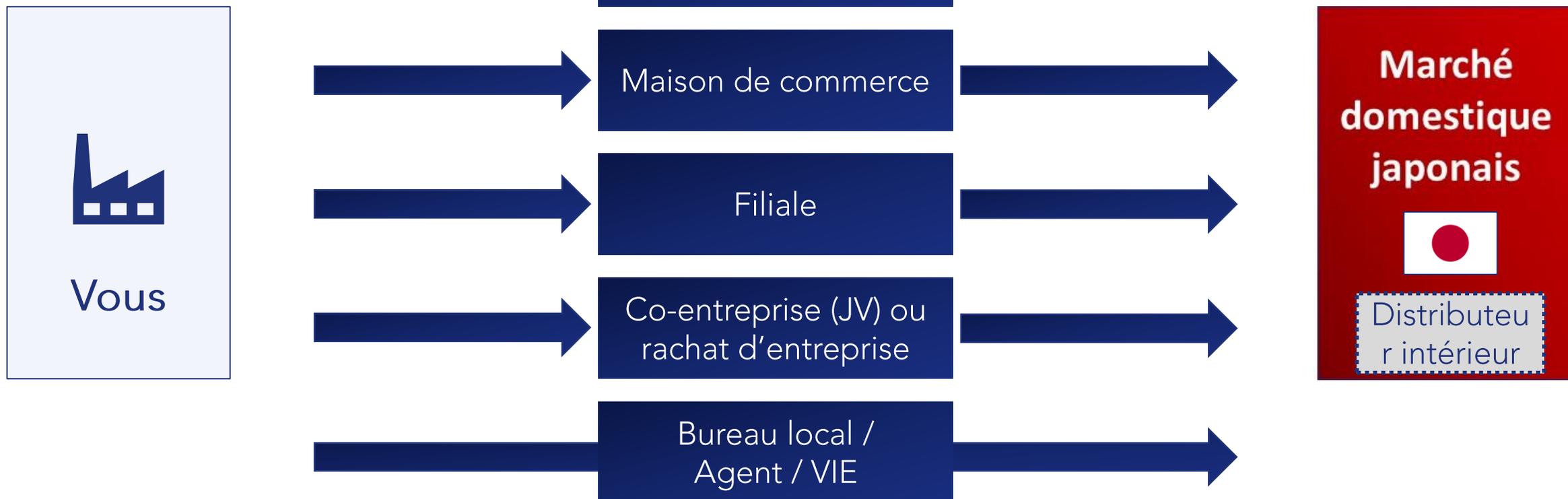
- Réussir la prise de rendez-vous
- Facilités de déplacement au Japon (plusieurs RDV/j)
- Peaufiner la documentation commerciale
- Recourir à un interprète / Barrière linguistique

Mener l'entretien d'affaires

- Etre ponctuel
- Echanger ses cartes de visite / Importance des titres
- Ne pas monopoliser la parole / Ecoute du client
- Donner des références autant que possible

Suivre les relations d'affaires

- Faire preuve de patience
- Entretien des relations sur le long terme
- Respect de la qualité et des délais dans le suivi
- Importance de la présence locale



	Avantages	Inconvénients	Exemple au Japon
Importateur / distributeur / fabricant	Service « clé en mains » : - Peut gérer la communication et marketing - Adaptation aux normes	- Difficile d'en changer - Difficile à trouver seul - Peu d'information en retour sur le marché et les clients finaux - Difficile de prospecter de nouveaux segments	Très courant dans le domaine agroalimentaire et des biens de consommation et de la santé
Maison de commerce	- Habituee aux partenaires étrangers - Pratique de l'anglais - Large réseau commercial - Flexibilité	- Marge souvent importante - Risque de concurrence avec d'autres fournisseurs en portefeuille - Risque d'implication moindre	Lanfranco (ferroviaire) Cotral (équipements de protection) Robatel (nucléaire) Pyrenex (mode)
Bureau de représentation / Agent	- Léger et rapide - Peu onéreux	- Champ d'action limité - Pilotage depuis la France	Agent assez courant dans le domaine de la mode Actia (automobile) IDEMIA (sécurité) Idéol (énergie) IPSEN (santé)

	Avantages	Inconvénients	Exemple au Japon
Filiale	<ul style="list-style-type: none"> - Autonomie vis-à-vis de la France - Rassure les partenaires locaux, - Création assez simple et rapide - Contrôle des circuits de distribution et de la communication - Marges plus intéressantes 	<ul style="list-style-type: none"> - Immobilier cher - Difficile sans partenaire - Difficultés de recrutement pour les entreprises étrangères - Problème possible d'internalisation du SAV 	Pellenc ST (équipements optique) Optis (logiciels) Ciel & Terre (énergie) DPS (logiciel) HEF (ferroviaire) Socotec (certification) Decathlon (sport) Petit Bateau (mode)
Co-entreprise (JV) ou rachat d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> - Expérience d'un partenaire local, - Crédibilité, - Meilleure pénétration du marché - Réseau et force de vente déjà en place - Rapidité du « time to market » 	<ul style="list-style-type: none"> - Différence de management, - Risque de blocage en cas de désaccord - Risque de perte de contrôle si capital mal réparti, - Scénario de sortie à anticiper en amont 	Quarkslab (cybersécurité) WeAre (aéronautique/automobile) EPC (explosifs)

SUCCESS STORIES

ideol
BRUNO GESCHIER
CHIEF SALES AND MARKETING OFFICER, IDEOL

we are
Philippe International
When Anaxiote's name suggests is involved in the aerospace industry.

ANAKI
PARIS
BÉRENCE GAGNEPAIN
EXPORT DIRECTOR
ANAKI PARIS / CANAL ET MARTIN

BioAxial
GEORGES TABARY
FORMER PRESIDENT CEO
BIOAXIAL
Clearly, without Business INSURE, we would have never found Toyota's distribution.

Innovation Framework Technologies
PATRICK TERNIER
FOUNDER AND CEO
INNOVATION FRAMEWORK TECHNOLOGIES
We help our customers become more innovative by managing their innovation and R&D processes.

ANAKI PARIS/ Le Japon, c'est possible !

Bérénice GAGNEPAIN, Directrice Export de la société EMY 103 SAS (ANAKI Paris/Canal St Martin), a accepté une interview, organisée par le bureau Business France Japon, et répondu à des questions sur leur démarche pour pénétrer le marché japonais.

A travers cette interview, Mme GAGNEPAIN donne quelques conseils aux autres exportateurs français souhaitant se développer au Japon. Elle a apprécié le soutien de Business France pour trouver un bon partenaire local et gagner en visibilité pour ses produits au Japon.



Retrouvez cette success story sur Youtube :

 [ce lien](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=fbqg8SYcvVo>



Quarkslab

Fred RAYNAL – CEO & Founder,
participant du French Tech Tour
2015

Fred Raynal, CEO & Founder de Quarkslab, a expliqué, pendant l'interview organisée par le bureau Japon de Business France, la raison pour laquelle la société a choisi le marché japonais. A travers cette interview, M.Raynal donne des conseils aux autres entrepreneurs français souhaitant se développer au Japon.



Retrouvez cette succes story sur Youtube :

 [ce lien](https://www.youtube.com/watch?v=qOJikVJV4ZM&feature=youtu.be)

<https://www.youtube.com/watch?v=qOJikVJV4ZM&feature=youtu.be>



MICHALAK Paris Christophe MICHALAK Chef Pâtissier

Christophe MICHALAK, chef pâtissier et gérant de sa propre entreprise (Tendances Michalak), a répondu à l'interview organisée par le bureau Business France Japon sur les raisons de son choix d'ouvrir sa première boutique à l'étranger. Ce champion du Monde de Pâtisserie a apprécié le soutien de Business France qui lui a permis de rencontrer son partenaire local et de s'implanter rapidement sur le marché japonais.



Retrouvez cette success story sur Youtube :
<https://youtu.be/EjZAHNJPwxs>



IDEOL

Bruno GESCHIER, Chief Sales & Marketing Officer

Idéol a développé un système de base pour éolienne flottante offshore. L'entreprise a commencé à développer le marché japonais, référence pour la zone en 2013, avant d'aborder Taiwan.

Les mix énergétiques des pays de la zone, couplés à leur position géographique leur faisant bénéficier d'une zone territoriale maritime conséquente, sont autant de facteurs favorables pour le développement de l'entreprise sur la zone.



Retrouvez cette success story sur Youtube :

 [Ce lien](#)



WeAre Group M. Philippe RIVIERE, CEO

Le groupe WeAre se spécialise dans l'impression 3D de pièces techniques industrielles pour les secteur de l'aéronautique d'abord, et des transports. Leur implantation au Japon s'est faite via un partenariat avec un acteur local en 2015. Une filiale Asie a été créée dans la foulée, avec à chaque étape un soutien de Business France.

Selon son PDG, « le marché est effectivement assez difficile d'accès en termes de culture, mais en termes de business si vous arrivez avec quelque chose qui est différenciant, les portes s'ouvrent et le travail est pas plus complexe que chez²⁵



Retrouvez cette success story sur Youtube :

 [Ce lien](#)

LE JAPON C'EST POSSIBLE!

You  Tube

 Business France Japan
Office





ACCÈS AU MARCHÉ JAPONAIS

ASPECTS RÉGLEMENTAIRES & IMPACTS DE L'APE UE-JAPON

Juin 2019

Service Réglementation Internationale
Alexandra-Catherine DENARD
Responsable d'études réglementaires
Asie du Nord et Océanie
Filières : cosmétiques, dispositifs médicaux et industrie





La France, un partenaire privilégié du Japon

160^{ème} anniversaire des relations diplomatiques entre les deux pays en 2018, preuve d'une relation bilatérale déjà étroite.

La France est le 3^{ème} investisseur direct au Japon, nos entreprises y employant plus de 60 000 salariés.

En termes d'investissement, le Japon est le 1^{er} investisseur asiatique en France. Ses entreprises y emploient près de 70 000 personnes.

Le Japon est le 13^{ème} client pour les exportations françaises, s'élevant à un total de 6,2 Mds EUR en 2017.

Les principales exportations françaises vers le Japon concernent **l'agroalimentaire, les produits pharmaceutiques et les matériels de transport.**

La France détenait 1,6% de parts de marché au Japon en 2016.



Les questions à se poser avant de prospecter un nouveau marché – même en présence d'un accord de libre-échange



Mon produit est-il autorisé ?



Mon produit est-il conforme aux règles locales ?



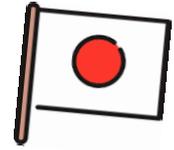
Quelles sont les formalités à réaliser pour expédier mon produit ?



Quels sont les documents nécessaires au bon déroulement du dédouanement ?



Quels sont les droits de douane et taxes applicables à mes produits ?



L'accès au marché japonais : aspects réglementaires

REGULATION

REGULATION

Accès au marché : mon produit est-il autorisé ou non à l'importation au Japon ?

Cas des produits alimentaires :

- Viandes, volailles et produits dérivés ;
- Produits de la mer ;
- Produits d'origine animale comme les produits laitiers, le miel, les œufs ;
- Fruits et légumes frais non transformés.



Ces produits ne peuvent être exportés que si le marché a fait l'objet de **négociations bilatérales** entre le conseiller agricole de la France et le ministère de l'Agriculture japonais ayant abouti à **l'ouverture du marché**.



Le marché peut être immédiatement fermé à la suite d'une crise sanitaire.



Le site Expadon permet de s'informer sur les conditions d'ouverture du marché :

<https://teleprocedures.franceagrimer.fr/Expadon/ConditionsSanitaires/ConsultCertificats.aspx?cat=0&link=C>



Mon produit est autorisé au Japon : est-il conforme à la réglementation locale ?

Quel que soit le produit, il est primordial qu'il soit **conforme aux textes officiels japonais** (lois, règlements, normes), notamment :

- aux règles et normes japonaises de **composition** des produits ;
- aux règles d'**étiquetage** et d'**emballage**.

L'exemple d'un produit alimentaire

- Norme spécifique
- Additifs alimentaires
- Pesticides
- Contaminants (métaux lourds, médicaments vétérinaires, mycotoxines, ...)
- Critères microbiologiques
- Réglementation sur l'agriculture biologique
- Règles sur les OGM
- Règles d'étiquetage : langue d'étiquetage, mentions obligatoires, réglementation des allégations nutritionnelles et de santé etc.



De nombreux points de la réglementation japonaise sont encore assez éloignés des standards internationaux. Ainsi **l'importateur joue un rôle essentiel** dans la mise en conformité des produits et collabore étroitement avec l'exportateur.

Quelles formalités sont à réaliser pour expédier ma marchandise ?



Produits alimentaires et boissons alcoolisées

- Certificat sanitaire / agrément, selon les filières
- Notification d'importation (réalisée par l'importateur, **mais de nombreuses informations sur le produit** sont à fournir par l'exportateur).



Cosmétiques

- *Import Licence / Packaging or Labelling license / pré-approbation MHLW (QD)*
- Notification d'importation (supprimée par l'ALE)



Dispositifs médicaux

- Enregistrement du site de fabrication
- *License to Manufacture / Market Products du Marketing Approval Holder*
- Formalités complémentaires variables selon la classe du DM (certification, approbation)



Produits textiles, d'habillement, maroquinerie

- Permis CITES (en cas d'utilisation de peaux/fourrures d'espèces protégées)

Inspection documentaire et/ou des produits



Quels documents sont nécessaires au bon déroulement du dédouanement ?

- ✓ Facture commerciale
- ✓ Liste de colisage
- ✓ Documents de transport et d'assurance
- ✓ Certificat d'analyse, le cas échéant
- ✓ Certificat sanitaire ou phytosanitaire, le cas échéant
- ✓ Permis CITES, le cas échéant
- ✓ Documents spécifiques selon le type de produits
- ✓ Preuve de l'origine

L'Accord de Partenariat Économique UE-Japon :

Quelles opportunités pour les
entreprises françaises ?





Quelques chiffres

-  L'accord conduirait à une réduction de taxes d'environ **1 milliard** d'euros pour les exportateurs européens ;
-  **600 000** emplois sont liés aux exportations de l'UE vers le Japon ;
-  Une augmentation des exportations vers le Japon comprise entre **16 et 24%** est prévue ;
-  À terme, le Japon libéralisera **99%** de ses importations européennes ;
-  **11 000** exportateurs français écoulent déjà leurs produits sur le marché nippon, dont **95%** de PME.



L'APE prévoit pour une très grande majorité de produits :

- Une **suppression totale** et immédiate des droits de douanes ;
- Une **baisse progressive** des droits de douane.

Nomenclatures douanières	Description	Droits de douane applicables Origine UE (après entrée en vigueur de l'APE)
2204.10.000	Vins effervescents	0%
0406.10.090	Fromages à tartiner	27,9% la 1 ^{ère} année, 26,1% la 2 ^{ème} année, ... 0% à partir de la 16 ^{ème} année
1803.20.000	Pâte de cacao : totalement ou partiellement dégraissée	8,3%
6402.99.010	Autres : chaussures	Avec embout en métal 6,1% Autres : 7,3%
9021.40.000	Dispositifs auditifs	0%
9018.50.000	Appareils d'ophtalmologie	0%

Les contingents tarifaires

→ Concernent uniquement les **produits alimentaires**.

→ Les contingents sont des volumes d'importation pour lesquels un taux de droit de douane **réduit** (ex : préparations pour gâteaux) **ou nul** (ex : lactosérum) est appliqué (TRQ-n). Quand ces volumes sont dépassés, les tarifs douaniers prévus par l'OMC pour les pays membres s'appliqueront.

→ L'attribution des contingents se fait par **tirage au sort** des importateurs inscrits auprès du MAFF. L'année à prendre en compte est l'année fiscale japonaise (du 1^{er} avril au 31 mars).

BON À SAVOIR : si l'APE impacte les droits de douane, il n'a pas d'impact sur les taxes locales (ex : TVA de 8%) ni sur les droits d'accises (variables selon les boissons alcoolisées).



Évolutions entamées durant les négociations de l'Accord dans le sens d'un rapprochement des standards internationaux

- Secteur de la mode : adoption par le Japon du système international d'étiquetage textile.
- Secteur des cosmétiques : suppression du système complexe des notifications qui entravaient leur mise sur le marché.
- Secteur des dispositifs médicaux : adoption par le Japon du système international des normes de gestion de la qualité.
- Secteur agroalimentaire / Mesures SPS :
 - Levée de l'embargo ESB sur les viandes bovines en 2013 ;
 - Réouverture de la filière volaille en 2017 ;
 - Une soixantaine d'additifs ont été autorisés au cours du dernier semestre 2017, sous la pression de l'Union européenne.

Domaine vitivinicole

Autorisation progressive en 3 phases d'une trentaine de nouvelles substances œnologiques.

Ex : caramel, copeaux de chênes, acide métatartrique, kaolin, sulfate de cuivre, ...

Produits alimentaires et vins et spiritueux

Le Japon s'est engagé à reconnaître et protéger 210 IGP, dont 44 françaises.

Ex : Brie de Meaux, Camembert de Normandie, Comté, Armagnac, Beaujolais, Canard à foie gras du Sud-Ouest, Pruneaux d'Agen, ...

+ ouverture possible pour de nouvelles IG.



Pour aller plus loin

Les autorités locales compétentes

Tous produits

Japan Customs

Catégories de produits	Principales autorités compétentes
Produits alimentaires	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ministry of Health, Labour and Welfare (MHLW)</i> • <i>Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF)</i> • <i>Consumer Affairs Agency (CAA)</i>
Produits cosmétiques	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ministry of Health, Labour and Welfare</i> • <i>Consumer Affairs Agency</i>
Dispositifs médicaux	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ministry of Health, Labour and Welfare</i> • <i>Pharmaceuticals and Medical Devices Agency (PMDA)</i>
Produits textiles, d'habillement, maroquinerie	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)</i> • <i>Consumer Affairs Agency</i> • <i>MHLW</i>

SYNTHÈSE
RÉGLEMENTAIRE

RÈGLEMENTATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES AU JAPON

JANVIER 2019

Rédigée par Céline LAURANS, Responsable d'études réglementaires Asie (hors ASEAN) / Océanie, Service réglementation internationale
Revue par Yoko OKUDA, Chargée de développement Agrotech, Bureau Business France de Tokyo



WWW.BUSINESSFRANCE.FR

ACCORD DE PARTENARIAT ÉCONOMIQUE UNION EUROPÉENNE – JAPON

VERS UN NOUVEL HORIZON D'OPPORTUNITÉS POUR LES ENTREPRISES FRANÇAISES

OCTOBRE 2018

Co-rédigé par Jessica Roussel, sous la direction de Jérôme Desquesnes, Directeur adjoint, Business France Japon & par Maître Lionel Vincent, cabinet LPA-CGR Avocats



WWW.BUSINESSFRANCE.FR



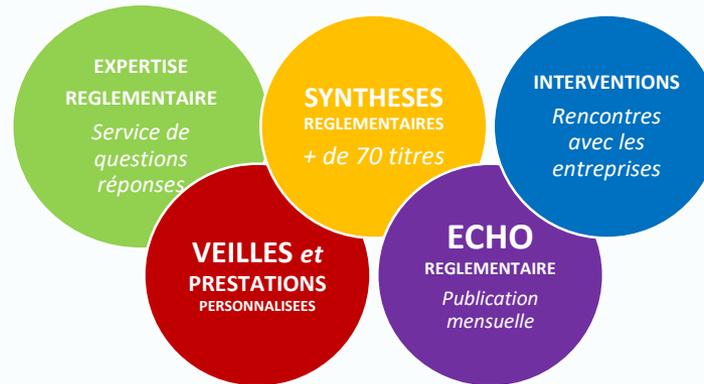
DOSSIER
THÉMATIQUE

Missions du Service Réglementation Internationale

Thématiques



Types de réponses et d'appui



Tous types de produits



Merci pour votre attention !

alexandra-catherine.denard@businessfrance.fr