



 CCI  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



## Auvergne-Rhône-Alpes et les opportunités de l'Accord de partenariat économique Union européenne / Japon



L'accord de libre-échange avec le Japon, entré en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2019, constitue l'accord de libre-échange 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.

Au regard des enjeux liés à ce nouvel accord, la Douane et la CCI de région ont souhaité mettre en commun leurs connaissances et leur expertise pour publier un panorama complet sur les échanges existants entre la région Auvergne Rhône-Alpes et le Japon et

dresser quelques conclusions quant aux opportunités d'échanges ainsi créées.

Ce travail commun, à partir des données statistiques douanières exploitées et analysées par la CCI de région, qui vise à mettre en exergue les impacts sur les secteurs d'activité qui font la richesse de la région ARA, s'inscrit dans le cadre de notre convention de partenariat signée en février 2019 entre la Direction interrégionale des douanes et la Chambre de commerce et d'industrie de région Auvergne Rhône-Alpes.

Vous lirez en outre, dans cette toute première publication commune, les témoignages de représentants du secteur

privé qui ont bien voulu partager leurs expériences de terrain, précisant leur stratégie pour conquérir de nouveaux marchés au Japon et faire fructifier leurs liens commerciaux.

Enfin, vous y trouverez des éléments réglementaires vous permettant de connaître les démarches pour bénéficier du démantèlement tarifaire consacré par cet accord de partenariat économique.

Je vous laisse sans plus attendre découvrir cette publication et vous souhaite une bonne lecture.

**Éric MEUNIER**

Directeur interrégional des douanes  
en Auvergne-Rhône-Alpes



La crise sanitaire a durement impacté, au plan mondial, les échanges internationaux. Pour autant, les entreprises régionales

ne renoncent pas à leur présence sur les marchés étrangers : le dernier baromètre TFE Auvergne-Rhône-Alpes montre ainsi que plus de 90 % des entreprises exportatrices comptent bien poursuivre cette activité export. Et, compte tenu du portefeuille d'activités de notre région et de sa tradition d'ouverture internationale, nous avons la conviction que le rebond post-Covid passe aussi par la relance de l'esprit de conquête à l'export.

Cette publication sur les échanges avec le Japon s'inscrit pleinement dans cette perspective. Destination de grand export, qui nécessite de bien maîtriser les codes de son marché, le Japon n'en constitue pas moins un débouché à fort potentiel de valeur ajoutée pour nos entreprises, compte tenu de sa richesse (3<sup>e</sup> puissance économique mondiale), de l'appétence pour les produits français et de son ouverture à l'innovation et à la créativité. L'accord de partenariat économique UE/Japon offre donc des opportunités qu'il faut saisir.

Les Conseillers Internationaux de la Team France Export Auvergne-Rhône-Alpes, présents dans votre CCI, sont

à votre disposition pour vous y aider. Ils pourront aussi vous faire bénéficier des incitations financières du Plan de Relance, notamment le Chèque Relance Export et son abondement régional.

Je me réjouis de la réalisation en partenariat de cette publication. En conjuguant leurs ressources et compétences, la Douane et le réseau des CCI de notre région mobilisent les informations qui peuvent éclairer cette conquête des marchés à l'international. Et je remercie vivement les entreprises qui ont bien voulu témoigner de leur expérience.

**Philippe GUERAND**

Président de la CCI de région  
Auvergne-Rhône-Alpes



## Synthèse

Figurant dans le Top 20 des pays clients de la région, le Japon compte pour l'export d'Auvergne-Rhône-Alpes, avec des débouchés pour un large éventail de produits. Si, au global, la région assure 9,4 % des exportations de la France vers le Japon, pour une dizaine de produits, cette part est beaucoup plus importante, pouvant dépasser les 50 %.

Ces dernières années, les échanges de biens de la région avec le Japon n'ont pas évolué de façon favorable. Le solde commercial est devenu négatif à partir de 2017 sous l'effet d'un recul des exportations en 2018 et 2019, alors que les importations poursuivaient leur progression.

Avec un repli des exportations de 7,6 % en 2019, première année de mise en œuvre de l'Accord de partenariat économique (APE) Union européenne / Japon, ce dernier ne semble pas avoir globalement dynamisé les débouchés au Japon pour les entreprises régionales. Mais une analyse fine montre que pour plus d'une dizaine de produits, notamment de l'agroalimentaire et du textile/habillement, les exportations ont été bien orientées, voire très bien orientées alors même que 2019 ne marquait que le début du démantèlement des tarifs douaniers dans le cadre de l'APE.

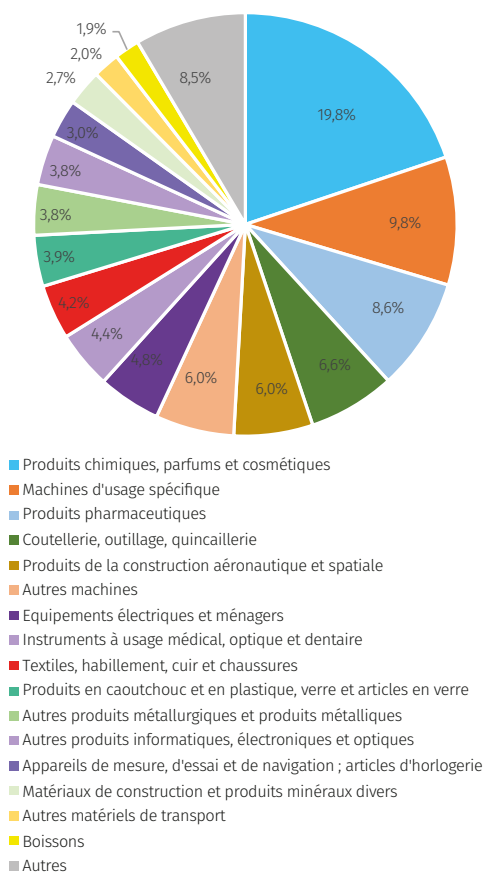
Celui-ci présente donc de réelles opportunités pour les entreprises régionales, notamment pour les PME qui assurent une part croissante de l'export d'Auvergne-Rhône-Alpes vers le Japon. Elles sont ainsi plus de 1000 à être présentes sur ce marché, ainsi que près de 750 TPE.

Le premier bilan global de 2020, dans un contexte d'échanges internationaux fortement impactés à la baisse par la crise sanitaire Covid-19, montre que le recul des exportations régionales vers le Japon (-8,3 %) est moindre que celui de l'ensemble des exportations (-10,7 %).

## Exportations vers le Japon : une tendance au recul dans le palmarès des pays clients

Le Japon figurait au **18<sup>e</sup> rang des pays clients** d'Auvergne-Rhône-Alpes en 2019, avec une valeur exportée de 725 M€ (1,2 % de l'export régional en valeur).

Répartition des exportations par produits (2019)

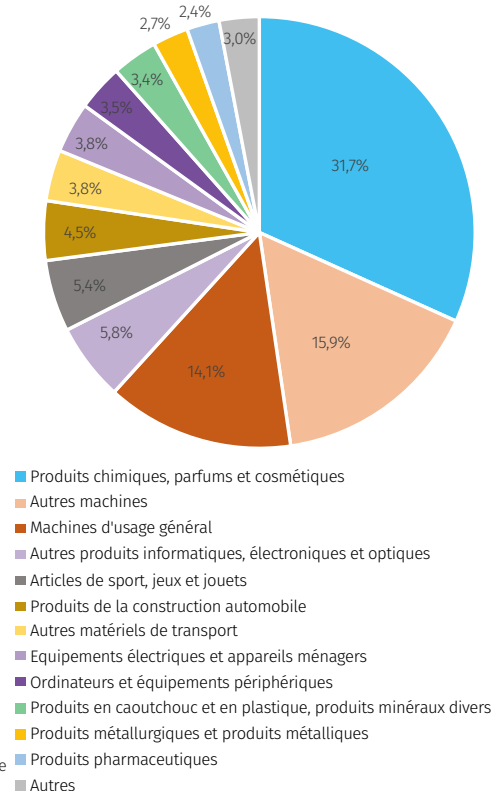


Comme c'est en général le cas pour les échanges entre pays développés, une grande diversité de produits est exportée de la région vers le Japon : des produits intermédiaires, au premier rang desquels des produits de la chimie, des machines et autres biens d'équipement, des biens de consommation (produits pharmaceutiques, habillement/cuir, boissons...).

À l'importation, le Japon figure au **13<sup>e</sup> rang des pays fournisseurs** de la région avec une valeur importée de 1 070 M€ en 2019.

Ces importations sont également diversifiées même si c'est un peu moins le cas qu'à l'exportation. Deux catégories de produits dominent encore plus qu'à l'export : les produits de la chimie (près de 32 % des importations) et les machines (30 %). Sont également importés des équipements électriques et électroniques, des matériels de transport...

Répartition des importations par produits (2019)



Au cours des cinq dernières années, le solde commercial de la région réalisé avec le Japon s'est nettement dégradé. Alors qu'un excédent commercial était encore réalisé en 2014 et 2015 (de l'ordre de + 200 M€ en 2014), les années suivantes se sont traduites par des déficits, avec une tendance à l'amplification : - 200 millions en 2018 et - 345 millions en 2019.

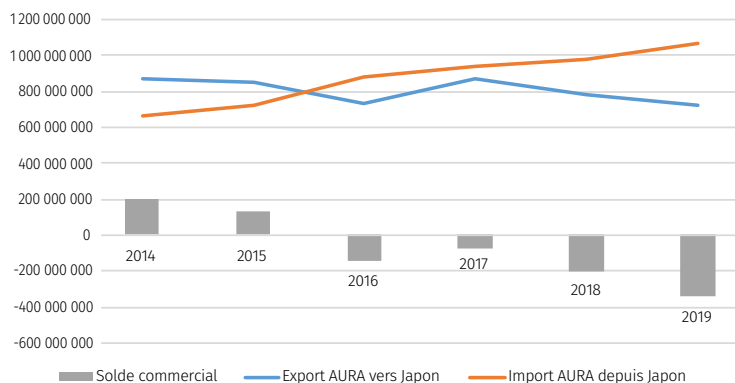
Cette évolution est d'abord liée à une progression régulière à l'import, dont la valeur est passée de 668 millions en 2014 à pratiquement 1 100 millions en 2019.

Dans le même temps, les exportations ont été relativement stables de 2014 à 2017 avant une baisse en 2018 et 2019.

jouent en effet un rôle important dans la variation annuelle des exportations vers le Japon au plan national.

que pour l'ensemble des exportations (- 10,7 %). On note aussi que, dans ce contexte difficile, les exportations de produits chimiques ont connu une reprise (+ 8,3 %) et que celles de produits de l'agroalimentaire ont bien résisté (- 0,4 %).

**Echanges de biens entre Auvergne-Rhône-Alpes et le Japon (valeur en euros)**



Les importations régionales en provenance du Japon ont connu une baisse plus importante que celles des exportations, avec - 10,2 %. Le déficit commercial de la région avec le Japon s'est ainsi réduit, s'établissant à - 304 M€.

## Exportations régionales vers le Japon: une très forte contribution aux exportations françaises pour une dizaine de produits

Cette évolution s'est traduite par un recul du Japon au sein du palmarès des pays clients de la région: du 13<sup>e</sup> rang en 2015-2017 au 18<sup>e</sup> en 2019.

Au niveau des différentes régions françaises, les variations des exportations ont été assez erratiques ces dernières années. L'Île-de-France, Nouvelle Aquitaine et PACA ont cependant enregistré une croissance de 2017 à 2019.

En 2019, alors que les exportations depuis Auvergne-Rhône-Alpes ont été en recul de 7,6 %, au plan national elles enregistraient une hausse de 16 % intégralement liée aux ventes aéronautiques et spatiales. Sans ces produits, les exportations nationales vers le Japon se sont tassées de 0,9 % en 2019. Les produits de la construction aéronautique et spatiale

En 2020, les échanges internationaux ont été fortement perturbés par les conséquences de la crise sanitaire du Covid-19, avec un effondrement des flux. Dans ce contexte, les exportations régionales vers le Japon ont reculé de 8,3 %, soit une baisse moins importante

Au plan national, Auvergne-Rhône-Alpes n'apparaît pas particulièrement tournée vers le Japon. En 2019, la région a réalisé 9,4 % des exportations nationales vers ce pays, alors que sa part est de 12,5 % pour l'ensemble des exportations. Elle figurait au 4<sup>e</sup> rang des régions exportatrices vers le Japon après l'Île-de-France, Occitanie et Grand Est.

Néanmoins, Auvergne-Rhône-Alpes joue un rôle clé dans les exportations françaises vers le Japon pour diverses catégories de produits (voir tableau ci-contre).

### Contributions d'Auvergne-Rhône-Alpes aux exportations françaises vers le Japon pour certaines catégories de produits (2019)

Catégories de produits	Rang parmi les régions	Part de l'export France	Plus importantes parts de l'export France par produits
Produits de la Métallurgie	1 <sup>er</sup>	33 %	Coutellerie: 36 % Aluminium: 27 %
Machines	1 <sup>er</sup>	27 %	Machines pour l'industrie textile: 92 % Machines pour l'extraction ou la construction: 82 % Machines de levage: 52 %
Produits de la chimie	1 <sup>er</sup>	23 %	Matériaux en plastique pour la construction: 66 % Pneumatiques: 53 % Plaques et tubes en matière plastique: 33 %
Produits de la plasturgie/caoutchouc	1 <sup>er</sup>	23 %	
Équipements électriques et appareils ménagers	1 <sup>er</sup>	20 %	Électroménager: 51 % Matériel de distribution et de commande électrique: 43 %

## Les acteurs de l'export régional vers le Japon: une contribution croissante des PME

Plus de 2 100 entreprises exportent des biens vers le Japon depuis Auvergne-Rhône-Alpes. Parmi ces entreprises, 1 317 ont leur siège social dans la région.

Les PME sont les plus nombreuses parmi ces exportateurs (1 085) et il

Source : Douanes, traitement CCIR



faut souligner qu'elles réalisent une **part conséquente de la valeur exportée (39 %)**. Dans les flux d'export vers le Japon, les PME sont donc des acteurs essentiels.

275 ETI et grandes entreprises assurent la majorité des exportations (53 %).

Enfin, sur cette destination de grand export, les TPE ne sont pas absentes : elles sont près de 750 à vendre au pays du soleil levant, assurant 4% de l'export régional vers ce pays.

Ce nombre d'entreprises exportatrices vers le Japon a été en progression régulière de 2010 à 2015/2016, passant de 1 672 à 2 200. Toutes les catégories d'entreprises ont contribué à cette progression.

Depuis 2016, le nombre d'entreprises exportatrices s'est un peu replié, à la fois parmi les ETI-Grandes entreprises et les PME. Il est plutôt en progression pour le nombre de TPE.

Si on analyse l'évolution en termes de contribution des catégories d'entreprises à la valeur exportée, on constate que la part des ETI-grandes entre-

## Les exportateurs d'Auvergne-Rhône-Alpes vers le Japon, par catégorie d'entreprises (2018)

Catégories d'entreprises (Définition LME)	Nombre d'exportateurs	Dont ayant leur siège en AURA	Part des exportations vers le Japon
ETI et grandes entreprises	275	128	53 %
PME	1 085	696	39 %
TPE	742	493	4 %
Entreprises localisées à l'étranger	11	-	4 %
Ensemble des entreprises	2 113	1 317	100 %

Source: Douanes, en fonction d'une analyse portant sur les entreprises selon les définitions de catégories définies par la loi LME

prises a eu tendance à se réduire, passant de 57 % en 2014 à 53 % en 2018. **Les PME ont, dans le même temps, vu leur contribution se renforcer passant de 36 % à 39 % de la valeur exportée.** La contribution des TPE a, quant à elle, été stable.

## Quels premiers effets de l'accord de partenariat UE/Japon pour les exportations régionales ?

En juillet 2018, l'Union européenne et le Japon ont signé un accord de partenariat économique (APE) qui a donné

naissance à une zone de libre-échange dont la richesse produite s'élève à près d'un quart du PIB mondial. Cet accord est important puisqu'il ouvre de **nouvelles perspectives commerciales** avec un pays réputé pour ses obstacles à l'accès à son marché. Cet accord est ambitieux car il traite de toutes les dimensions des échanges économiques : suppression de la plus grande partie des droits de douane sur les biens, réduction des obstacles techniques au commerce, conditions des prestations de services, reconnaissance d'indications géographiques, ouverture des marchés publics, propriété industrielle, protection des données...

Cet accord est entré en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> février 2019. Aussi, il est intéressant d'analyser les évolutions des exportations vers le Japon sur l'année 2019 pour déterminer dans quelle mesure il a pu produire de premiers effets pour le développement des échanges. Il s'agit bien des premiers effets puisque les **mesures pour lever les obstacles techniques au commerce** comportent des délais de mise en œuvre. Et pour ce qui est du **démantèlement des droits de douane**, celui-ci intervient dès la première année de mise en œuvre de l'accord pour 90 % des produits. Mais, pour les autres, il se fait avec un échelonnement sur une période pouvant aller jusqu'à 20 ans.



L'analyse pourrait être poursuivie sur le début de l'année 2020 mais le déclenchement de la crise sanitaire a fortement réduit et perturbé les échanges internationaux, ce qui rend difficile les conclusions quant à l'accès structurel aux marchés.

Pour l'année 2019, la valeur des exportations régionales vers le Japon ne montre pas de dynamique globale puisqu'elles sont en recul de 7,6 %. Ce repli global en Auvergne-Rhône-Alpes des exportations vers le Japon ne signifie pas toutefois que l'accord de partenariat UE-Japon n'a pas créé des opportunités pour les entreprises régionales.

Ce repli est fortement lié à la variation des exportations de produits de la chimie (- 25,5 %). Cette catégorie de produits pèse pour près des trois quarts dans le déficit commercial de la région avec le Japon en 2019. Ce recul des ventes de produits chimiques doit être apprécié en tenant compte du niveau très haut des exportations de ces produits en 2018. Le niveau de 2019 est en revanche assez proche de celui réalisé en 2017. Si la chimie bénéficie de la libéralisation de droits de douane dès 2019, les exportations de ce secteur sont liées à d'importantes opérations qui peuvent varier d'une année sur l'autre.

Trois autres catégories de produits ont reculé sensiblement à l'export vers le Japon en 2019: les produits du plastique/caoutchouc (- 12 %), les produits de la métallurgie (- 12 %) et l'automobile, principalement des équipements automobiles (- 45 %).

Pour les deux premières, une bonne partie des produits étaient déjà exempts de droits de douane mais l'accord de partenariat Union européenne-Japon a généralisé cette libéralisation à l'ensemble des produits. Cette généralisation de l'exemption de droits ne se traduit donc pas pour l'instant par une progression des exportations.



**La société QUIOC a été créée en 1945 à Sainte Sigolène (43). C'est avant tout une entreprise familiale qui concentre sa fabrication sur les écharpes, les étoles, les mitaines, les ponchos et les plaids. Sa production est expédiée dans une trentaine de pays en Europe, en Asie, aux États-Unis ou encore en Australie.**



**Mme Marie-France VALENTIN,  
responsable Export de la société  
Pierre QUIOC CRÉATIONS.**

**Quelle a été votre stratégie pour conquérir le marché japonais ?**

*Notre entreprise exporte au Japon depuis très longtemps mais nous notons depuis plusieurs années une nette accélération des flux vers ce pays, qui représente plus de 50 % de nos exports.*

*Nous avons démarré par un contact avec un grossiste très important à Tokyo. Il nous a demandé de créer des collections spécifiques pour les consommateurs japonais. Nous avons un atelier de création en interne dans l'entreprise et nos stylistes réalisent plusieurs collections par an (30 à 40 dessins), en lien avec les spécifications transmises par ce grossiste. Nos dessins, notre design et les dimensions de nos articles sont réalisés sur mesure pour le Japon. Les Japonaises sont amatrices d'écharpes de petite dimension et nous avons réalisé également sur mesure des mitaines assorties. Pour*

*vous donner un ordre d'idée: nous exportons plus de 70 000 écharpes au Japon chaque année.*

*Nous avons également un agent sur place qui distribue la collection « standard » sur le pays. Nous avons désormais plus de 40 clients en direct au Japon.*

*Un de nos atouts est notre fabrication 100 % française. Les Japonais sont très friands du Made in France, c'est un gage de qualité qui constitue un avantage commercial indéniable dans ce pays. Nous l'avons encore mesuré lors du salon « Mode in France » à Tokyo auquel nous avons participé en février dernier. Dédier un salon exclusivement au secteur du prêt-à-porter et accessoires français démontre leur engouement pour nos produits !*

**De quelles opportunités votre entreprise a-t-elle pu bénéficier avec l'entrée en vigueur de l'accord de partenariat économique entre l'UE et le Japon ?**

*C'est difficile de chiffrer, néanmoins le démantèlement tarifaire permet à nos produits, notamment écharpes et mitaines, d'être plus compétitifs. Les droits de douane à l'entrée au Japon sont passés respectivement de 9,1 % et 6,5 % à 0. Cela créé de nouvelles opportunités pour notre secteur.*

**Quels ont été les obstacles auxquels vous avez été confrontés ? Avez-vous des recommandations à formuler ?**

*Nous n'avons pas rencontré d'obstacles particuliers, en revanche il est nécessaire de s'adapter à leur culture commerciale. Les Japonais sont connus pour leur rigueur, leur réactivité et rien n'est laissé au hasard ! Nous y sommes très attentifs et avons pu gagner leur confiance, ce sont désormais des clients très fidèles. La présence d'un relais sur place est non seulement précieuse mais indispensable.*

Les produits agroalimentaires sont pleinement concernés par l'APE Union européenne-Japon dans la mesure où peu des produits de cette catégorie étaient exempts de droits avant l'accord et où ces droits pouvaient être élevés. Pour de nombreux produits agroalimentaires, le démantèlement des droits de douane ne sera toutefois que progressif, s'étalant sur une période pouvant aller de 3 à 20 ans.

Globalement, pour les produits agroalimentaires, les exportations régionales sont également en recul (- 7,9 %) alors

qu'elles ont progressé au plan national (+ 7,4 %).

Un recul en Auvergne-Rhône-Alpes est notamment enregistré pour les boissons rafraîchissantes et les préparations à base de légumes. Les exportations régionales de vins de raisin ont été stables (contre une hausse de 12 % au plan national) alors que ce produit bénéficie d'une libéralisation des droits dès 2019.

Certains produits régionaux ont toutefois été bien orientés en 2019 vers le Japon alors que le démantèle-

ment tarifaire les concernant ne fait que commencer :

- **Chocolat et produits de confiserie**, pour lesquels la région assure un tiers de l'export français vers le Japon, avec 13,7 M€ exportés, soit une progression de 1,9 %.
- **Produits laitiers et fromages**, en progression de 13,7 % à 2,1 M€ (+ 7,5 % au plan national).
- **Biscottes et biscuits**, en forte progression de 28,5 % à 1,8 M€ (+ 17,2 % au plan national).
- **Produits de boucherie**, en progression de 8 % à 1,6 M€ (+ 0,5 % au plan national).



VENCOREX est une société commune (JV) entre PTT Global Chemical, le plus important groupe pétrochimique thaïlandais et Perstorp, groupe suédois de chimie de spécialités.

Le siège social et le centre de recherche et développement de VENCOREX sont situés dans les environs de Lyon et la principale unité de production à Pont-de-Claix (38). VENCOREX a également des usines aux USA et en Thaïlande. Ses équipes internationales et multiculturelles sont soudées autour des valeurs de créativité, d'esprit d'ouverture, de responsabilité et d'excellence.

VENCOREX est numéro 2 mondial sur le marché des isocyanates aliphatiques. Ses produits sont principalement utilisés dans la formulation de peintures, revêtements et adhésifs polyuréthanes à haute performance.



**Mme Eugénie CHARRIERE,**  
responsable marketing de  
VENCOREX.

**Quelle a été votre stratégie pour conquérir le marché japonais ?**

Tolonate™, la marque phare de VENCOREX, est reconnue au Japon où nous sommes présents depuis de nombreuses années. Nous avons notre propre force de ventes en Asie, ainsi que des distributeurs locaux. Au Japon, ceux-ci jouent un rôle particulièrement important, d'une part car parler japonais est impératif, mais surtout car les clients privilégient les partenaires avec lesquels ils entretiennent des relations historiques.

**De quelles opportunités votre entreprise a-t-elle pu bénéficier avec l'entrée en vigueur de l'accord de partenariat économique entre l'UE et le Japon ?**

*Le démantèlement tarifaire a accru la compétitivité de nos produits provenant de France car nos clients « économisent » 3 % de droits de douane à l'import.*

*Toutefois, cela ne change rien à la démarche commerciale qui reste toujours plus complexe qu'ailleurs, comme en témoignent les faibles parts de marché de fournisseurs étrangers au Japon. À l'inverse, cet accord a ouvert le marché européen aux fabricants japonais, accroissant de fait la concurrence sur nos marchés domestiques.*

*La structure du marché local reste donc la plus grande barrière à la pénétration du marché japonais, qui requiert du temps et des réseaux pour établir des relations solides. Mais une fois cette étape franchie, la relation commerciale est durable.*

**Quels ont été les obstacles auxquels vous avez été confrontés ? Avez-vous des recommandations à formuler ?**

*Dans cet accord, la preuve de l'origine préférentielle (permettant de confirmer que le client peut bénéficier du démantèlement tarifaire) peut être établie aussi bien par l'exportateur de l'UE vers le Japon, que par l'importateur des marchandises au Japon, ce qui est assez inhabituel. Or, certains éléments nécessaires à la preuve de l'origine préférentielle portent sur la composition des produits et sont confidentiels car ils nous permettent de nous démarquer de nos concurrents. C'est pourquoi nous avons souhaité que seul VENCOREX fournisse ces informations aux douanes. Cela nous a causé quelques difficultés lors de l'entrée en vigueur de l'accord en février 2019 vis-à-vis de nos clients et partenaires japonais qui avaient de leur côté commencé les démarches auprès des douanes. Il est donc plus simple et logique que la preuve de l'origine préférentielle reste à la seule charge de l'exportateur.*



Les **produits du textile/habillement/cuir** ont également globalement progressé à l'export vers le Japon, bénéficiant d'un démantèlement tarifaire dès 2019 à l'exception du cuir: + **5,6 % depuis Auvergne-Rhône-Alpes** (+ 15,1 % en France). Plusieurs produits du textile, pour lesquels la région représente une **part conséquente de l'export national** (jusqu'à 50 % pour certains) ont tiré les exportations régionales vers le Japon: les **textiles techniques et industriels** en progression de 67 % à 1 M€, les **articles en textile** en progression de 36,2 % à 1,2 M€, les **tissus** en progression de 23,4 % à 3,3 M€... Dans l'habillement, les **vêtements de dessus** enregistrent une hausse de 21,6 % à 2 M€ et le **cuir tanné** de 4,3 % à 1,7 M€.

Trois autres catégories de produits ont également réalisé de belles performances depuis Auvergne-Rhône-Alpes:

- Les **parfums et produits pour la toilette** en progression de **48 %** pour atteindre 11,9 M€.
- Le **matériel de distribution et de commande électrique** en progression de 24 % à 14,5 M€. Pour ces produits, la région assure **43 % des exportations au Japon**.
- Les **meubles**, avec un doublement de la valeur exportée à 2 M€.

## Quelques éléments de comparaison entre pays européens

Les statistiques pays/produits disponibles sur les importations du Japon en 2019 permettent de tirer quelques conclusions quant aux performances réalisées par les différents pays fournisseurs de l'Union européenne, qui tous bénéficient maintenant de l'accord de partenariat Union européenne/Japon.

Le graphique ci-contre porte sur les importations de quatre catégories de produits agroalimentaires et du travail du cuir<sup>1</sup>. Dans un contexte général d'impor-



tations japonaises en repli en 2019, ces catégories de produits ont été orientées à la hausse, entre + 3,7 % et + 5,7 %.

On constate que, pour ces produits, les **principaux pays fournisseurs issus de l'Union européenne ont enregistré des progressions assez sensibles, plus fortes que la moyenne « tous pays d'importation »**, ce qui peut traduire un premier effet de l'accord de partenariat.

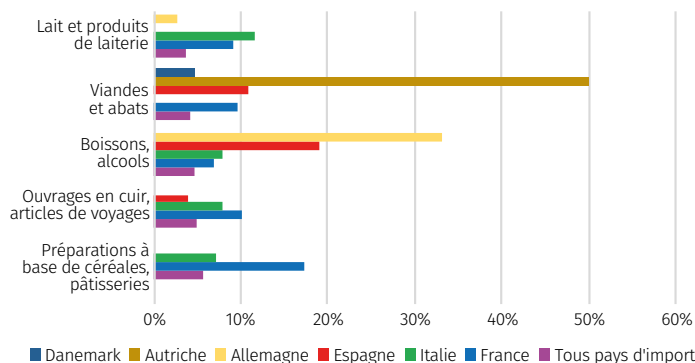
Le dernier rapport de la Commission européenne sur la mise en œuvre des accords commerciaux de l'Union européenne en 2019 confirme ces constats. Les exportations de l'UE vers le Japon apparaissent ainsi en progression de près de 10 % pour l'ensemble textile/habillement/cuir. Pour l'agroalimentaire, la progression serait globalement de 16 %, avec les résultats suivants par catégories

de produits: vins (+ 13,5 %), viande porcine (+ 11,3 %), fromages (+ 9,6 %), préparations alimentaires (+ 8,7 %).

Dans ce contexte, pour ces produits, les **importations en provenance de la France sont bien orientées**. Pour les ouvrages en cuir/articles de maroquinerie, elles enregistrent la meilleure progression, confirmant le succès des marques de luxe françaises. Pour les préparations à base de céréales/pâtisseries, la performance de la France est encore plus nette.

Pour les boissons et alcools, la France est de loin le premier pays fournisseur issu de l'Union européenne. En termes de progression en revanche, l'Allemagne fait mieux que la France (pour une valeur importée nettement moindre) et c'est aussi le cas pour l'Espagne.

**Variations comparées des importations du Japon en 2019 pour les principaux pays européens et l'ensemble des pays fournisseurs**  
(source des données : UN COMTRADE/CCI)



<sup>1</sup> La nomenclature produits des statistiques UN COMTRADE utilisées pour ce graphique diffère de celle des données de source Douanes françaises.

# Comment bénéficier de l'accord ?

L'accord de libre-échange UE-Japon, signé le 17 juillet 2018, est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> février 2019. Il s'agit de l'accord de libre-échange 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.

Les droits de douane sont supprimés pour environ 90 % des produits de l'UE exportés vers le Japon dès l'entrée en vigueur de l'accord. Pour les autres produits, l'élimination des droits de douane se fera de manière progressive, suivant un échelonnement jusqu'à 20 ans pour le Japon et 16 ans pour l'UE. À terme, l'accord éliminera 97 % des droits de douane pour les marchandises exportées vers le Japon (des droits substitueront sur certains produits agricoles, comme le riz).

Cet accord comporte une nouveauté en matière de preuve d'origine pour solliciter une préférence tarifaire puisque les exportateurs ou les importateurs européens pourront faire bénéficier leurs clients du bénéfice de la préférence tarifaire soit en émettant une attestation d'origine avec indication de leur numéro REX (Registered EXporter/Exportateur Enregistré), soit en ayant recours à la "connaissance de l'importateur" et dans ce dernier cas, aucune preuve d'origine ne doit être présentée.

Cette "connaissance" de l'importateur doit être fondée sur des informations démontrant que le produit est originaire et satisfait aux exigences de l'accord.

Cela signifie qu'en amont, l'importateur doit obtenir de la part de son fournisseur, des explications et documents techniques établissant l'origine préférentielle des marchandises importées (description du processus de production, valeur des matières originaires et non originaires, code douanier de toutes les manières non originaires...).

Attention toutefois car cela peut poser un problème de confidentialité, surtout lorsque cela n'a pas été prévu dans le contrat commercial signé au départ.

## Concrètement, comment faire pour faire bénéficier nos clients japonais de la suppression ou réduction des droits de douane pour renforcer la compétitivité de nos produits à l'export ?

1. il convient tout d'abord de vérifier que votre produit supporte des droits de douane à l'entrée au Japon.

Pour cela, à partir de la position tarifaire dans le système harmonisé (SH) de votre produit, sur le site Market Access Data Base (MADB) vous pouvez connaître le taux de droits de douane.

2. Si votre produit est taxé, il faut vérifier que votre produit peut revendiquer une origine UE pour bénéficier de l'accord à l'export.

À partir de la position tarifaire, vous pouvez consulter les règles d'origine afférentes à chacune de ces positions.

Il n'existe pas de protocole origine en tant que tel, comme cela existe pour les autres accords. Les règles d'origine figurent dans le texte de l'accord entre l'Union européenne et le Japon pour un partenariat économique publié au JOCE L330 du 27 décembre 2018 ( article 3 et annexe 3 A, B et D notamment).

3. Si votre produit remplit les conditions pour bénéficier de cette origine dite « préférentielle », vous devrez prouver cette origine UE.

L'article 3-16 prévoit deux modalités de preuve d'origine :

- l'attestation d'origine (art.3-17) : elle est apposée sur une facture ou tout autre document commercial émis par l'exportateur qui décrit les produits originaires exportés suffisamment en détail pour permettre leur identification.

- la « connaissance de l'importateur » (art.3-18) : repose sur la relation commerciale entre l'exportateur et l'importateur. L'importateur sollicitera la préférence tarifaire et sera seul en mesure, pour les autorités douanières du pays d'importation, de prouver le statut origininaire des marchandises importées.

Dans le premier cas, il faut émettre une attestation d'origine. Au sein de l'UE, les dispositions relatives au système de l'exportateur enregistré (REX) prévues à l'article 68 du règlement d'exécution de la Commission 2015/2447 s'appliquent. Pour les envois d'une valeur inférieure ou égale à 6000 euros, lorsque la marchandise est d'origine préférentielle UE, tout exportateur est en mesure d'émettre une attestation d'origine sur la facture ou tout autre document commercial (attestation d'origine).

Pour les envois dont la valeur excède 6000 euros, l'exportateur doit avoir le statut d'exportateur enregistré, et donc détenir un numéro REX qu'il indiquera sur la déclaration d'origine. Pour devenir exportateur enregistré, il suffit de s'inscrire au service en ligne SOPRANO-REX. Il faut détenir un compte et donc s'inscrire sur douane.gouv.fr et posséder le statut « opérateur douane ». La délivrance du numéro REX est à la fois automatique et pérenne. Ce numéro peut aussi servir pour bénéficier des taux préférentiels prévus dans d'autres accords (sous réserve de remplir les conditions relatives à l'origine du produit), il suffit pour cela de demander d'ajouter une nouvelle destination à votre autorisation REX.



### CONTACTS ET INFOS UTILES

Vous voulez concrétiser des projets de développement au Japon ; ou vous travaillez déjà avec ce pays et vous souhaitez piloter vos relations commerciales. Dans tous les cas, nous vous proposons de l'information et des outils pour aller plus loin.

• Au sein de la Direction régionale des douanes, vous pouvez contacter la cellule conseils aux entreprises : [cce-lyon@douane.finances.gouv.fr](mailto:cce-lyon@douane.finances.gouv.fr)

• La plateforme Team France Export vous propose l'info live marché, qui capte quotidiennement l'information indispensable à vos activités export au Japon. Vous pouvez ainsi suivre l'actualité de vos marchés en temps réel et adapter votre déploiement à l'international.

La Team France Export vous propose également des webinaires dédiés au Japon : <https://www.teamfrance-export.fr/auvergne-rhonealpes/evenements?pays=JP>





# POUR LA RELANCE, PENSEZ EXPORT!

Bâtir votre stratégie export, profiter  
des nouvelles opportunités des marchés  
étrangers, intégrer un V.I.E., financer  
votre plan d'action...

Toutes les mesures de France Relance et  
les soutiens de la Région Auvergne-Rhône-Alpes  
pour l'international sont sur

**[teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes](https://teamfrance-export.fr/auvergnerhonealpes)**

**#TFEAURA**

