



**MOËT HENNESSY**  
en représentation du Comité Vins

**UN INTERET OFFENSIF DE L'AGRICULTURE  
EUROPEENNE:**

**LES EXPORTATIONS DE VIN**

**LES MARCHES DE L'ANASE**

**GUILLAUME de GUITAUT**

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

## Le Comité Vins - CEEV

**CEEV** – « **Comité Vins** » est l'Association professionnelle regroupant l'Industrie et le Commerce Européens des Vins.

- 24 associations nationales
- Plus de **7.000 entreprises**, PME qui produisent et vendent la grande majorité des vins en Europe.
- Nos membres **exportent 90%** des vins de l'Europe :  
4,5 Milliards € CA et 2 Mds € de l'excédent de la balance commerciale européenne.
- **Mission** : promouvoir un environnement légal, social et économique qui favorise le développement durable du secteur Vin ainsi que la place des Vins dans la culture Européenne et dans le monde.

## Les Marchés du Vin de l'ANASE (2006)

Pays	Exportations de Vin UE (en Millions d'euros)	Total Exportations (en Millions d'euros)	Part de Marché UE
Thaïlande	16,3	22,5	42%
Malaisie	8,8	25	30%
Vietnam	8,1	11	56%
Philippines	4,4	7,5	25%
Indonésie	2,1	N/C	---
Laos	1,4	N/C	---
Cambodge	0,87	N/C	---
Brunei	0,1	N/C	---
Myanmar	0	N/C	---
(Singapour)	174 (N/S: plate forme d'importation pour l'Asie)	220	50%

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

- ° On constate que l'UE est plutôt bien placée mais ses positions s'érodent notamment là où les pays concernés ont signé des accords de libre échange avec les autres pays exportateurs de vin (Australie)
- ° Les volumes et la valeur sont encore relativement modestes mais les marchés sont prometteurs.

En dehors de l'ANASE, Chine, Taiwan, Japon (7° marché mondial du champagne avec 7,5 millions de bouteilles), Corée ont déjà montré la voie. ° Aucun de ces pays n'est producteur de vin – à l'exception de la Thaïlande - et n'a de tradition de consommation. Il s'agit seulement d'un engouement récent dû au French paradox, aux préoccupations santé et au travail des professionnels

- ° A titre d'exemple, 17% du champagne est exporté hors de l'UE. L'augmentation des exportations a été de 22% en 2006 (contre 15% seulement pour l'ensemble des exportations agricoles totales de l'UE en 2006)

## Les Barrières Naturelles

- ◆ Cause: richesse inégalement répartie
- ◆ Effets:
  - structures de distribution limitées
  - couverture incomplète du territoire
  - culture marketing locale insuffisante
  - méconnaissance de nos produits

Moët Hennessy

DG AGR1 25 juin 2007

C'est le propre des pays en voie de développement comme ceux de l'ANASE d'avoir des poches de richesse que nos entreprises recherchent.

Mais ce déséquilibre entre parties riches et parties pauvres se traduit par:

- des entités commerciales souvent très grandes, lourdes et inadaptées au commerce de produits très spéciaux et qu'ils connaissent mal parce que justement ils ne sont pas culturellement connus
- l'absence d'importateurs disposant d'une couverture nationale, ce qui oblige à avoir plusieurs intervenants
- des infrastructures insuffisantes (routes, circuits logistiques, entrepôts etc.)

## Les Barrières Tarifaires

- ◆ Cause: - taxer lourdement produits non-nécessaires ne gêne pas le développement
- ◆ Effet: - DDD: de 5% (PHI) à 170% (IND) (>25% dans 7/10 pays)
  - hauts niveaux d'accises (AV ou spécifique)
  - Ad Valorem pénalise vins UE

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

Lorsque MH discute avec les autorités nationales du niveau des droits et taxes appliqués, il est régulièrement mis en avant que le vin est un produit superflu et qu'il est normal de le taxer fortement.

C'est une façon curieuse de négliger des recettes fiscales qui seraient plus abondantes si elles étaient établies à un niveau raisonnable (voir ce qui se passe en France, en Italie, en Espagne)

Avec un droit de douane à 170% l'Indonésie détient le record de la zone et aussi l'un des plus bas volume de vin importé.

Plus de 2 pays sur 3 a des droits de douane supérieurs à 25%.

En dehors de l'ASEAN, citons toutefois un récent succès: Hong Kong, où les accises sur le vin sont tombées de 80% à 40% en février dernier

Il est évident qu'en tombant, cette barrière donnerait un souffle aux exportations européennes comme le montre l'exemple chinois.

Avec un DDD de 20%, la Chine post-OMC a permis une croissance de 282% de ses importations de vin entre 2001 et 2006.

Les accises sont le plus souvent ad valorem et, par effet multiplicateur sur le droit de douane, alourdissent le prix de détail auquel sont vendus les vins européens.

## Les Barrières Non-Tarifaires (I)

- ◆ Cause: pratiques anciennes à l'import héritées de la colonisation
  - paperasserie inutile
  - emploi massif de fonctionnaires
  - laissez-faire
  
- ◆ Effet: → freins à l'entrée sur le marché

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

La France et le Royaume-Uni ont laissé derrière elles des habitudes qui aujourd'hui nous pénalisent: les exigences documentaires et une administration souvent pléthorique.

Ajoutez à cela un soupçon de corruption et vous avez un cocktail parfait pour freiner l'importation du vin.

## Les Barrières Non-Tarifaires (II)

- ◆ Formes:
  - inspection avant embarquement (CAM)
  - licences nécessaires (LAO, IND, PHI)
  - nombre limité d'importateurs (IND, VN)
  - enregistrement obligatoire des produits (PHIL, IND)

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

Nous sommes pris dans un processus qui comporte de multiples étapes, longues, et où nous sommes soumis à beaucoup de subjectivité de la part des autorités douanières ou de contrôle.

Ce qu'illustre cette diapositive.

La répétition de la procédure pour chaque expédition d'une même catégorie de produit n'est pas exceptionnelle alors qu'elle n'est pas justifiée. Même si le champagne est un produit "artisanal", chaque expédition de Moët & Chandon Brut Impérial non millésimé ressemble presque trait pour trait à la précédente et à la suivante et les inspections avant embarquement ne devraient plus exister.

Le nombre de licences nécessaires pour pouvoir importer est un moyen de "rançonner" les sociétés car celles-ci sont toutes payantes. Cela dissuade les PME pour qui les marges seraient dangereusement rognées si elles acceptaient ces procédures.

## Les Barrières Non-Tarifaires (III)

- ◆ Formes:
  - quotas (IND)
  - certificats multiples (PHIL)
  - fourniture d'échantillons (VN)
  - zèle des douaniers (THA)
  - évaluation en douane non-conforme OMC (THA)

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

L'existence de quotas en Indonésie dissuade de tout investissement sur la durée. Ce quota est passé de 35.000 à 60.000 caisses en 2007 pour l'ensemble des boissons alcooliques, ce qui reste ridicule pour un pays de 120 millions d'habitants !

Les garanties offertes par nos interprofessions devraient suffire et la fourniture des certificats d'origine, par exemple, nous éviter de donner des échantillons pour analyse, des certificats d'hygiène et autres.

Quand on sait qu'une cuvée spéciale de champagne peut coûter 120 euros, on sait qui analyse, comment et pourquoi...

La Thaïlande offre la particularité d'avoir mis en place un système de récompense pour ses douaniers pour le zèle qu'ils déploient dans leur travail.

En outre, l'évaluation en douane pratiquée par ce pays n'est pas la méthode normale pratiquée par les membres de l'OMC et qui a pour inconvénient d'ajouter des frais supplémentaires à l'importation très dissuasifs.



## Les Barrières Commerciales

- ◆ Cause: - protection des producteurs locaux  
- méconnaissance des produits

### → Freins à la commercialisation sur le marché

- ◆ Formes:
  - restrictions de publicité (VN, THA)
  - accises plus élevées que pour produits locaux concurrents (THA, VN)
  - interdiction de vente en hyper/super pour BA de + de 5% alc. (IND)
  - absence de protection valable des IG

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

La plupart de ces pays ont une production locale plus ou moins importante en boissons alcooliques (forte en Thaïlande pour bière et spiritueux, assez forte au VN pour les mêmes produits, raisonnable en Malaisie) qu'ils défendent avec discrétion ou de manière ouverte, parfois en surtaxant le vin.

Si l'on ajoute à cela le fait que nos vins sont comme je l'ai dit des produits qui doivent se faire connaître d'un public non-averti, les restrictions de publicité, les discriminations fiscales ou les discriminations de vente constituent des freins particulièrement forts au développement de nos ventes.

En ce qui concerne la protection des IG, le cas des Philippines est particulièrement délicat puisque, comme suite à la présence espagnole sur ces îles, le brandy est devenu très populaire et différentes dénominations telles que "brandy de espana" sont utilisées, affaiblissant l'IG 'Brandy de Jerez'.

En revanche, l'installation progressive de lois de protection des IG dans tous ces pays grâce aux programmes de coopération (ECAP) de la Commission permet d'espérer disposer du cadre juridique protecteur que nous attendons dans un avenir assez proche.

Je tiens à souligner que Le VN est un cas à part car il vient de rejoindre l'OMC et est en train de se mettre en conformité avec les règles OMC. D'où un certain nombre de barrières qui ont disparu ailleurs.

## Un cas d'école: Les Philippines (I)

2 étapes:

- 📁 licence (délivrée par BFAD – Bureau of Food and Drugs)
- 📁 enregistrement obligatoire du produit auprès du BFAD
- Délais: entre 90 et 120 jours
- Objectif: certifier que les produits remplissent les conditions d'importation (hygiène, santé)

Moët Hennessy

DG AGR1 25 juin 2007

Mes 4 dernières diapositives vous montrent le cheminement à suivre pour importer du vin aux Philippines.

Le délai de 90 à 120 jours n'est pas propre à ce pays mais traduit à la fois le niveau de développement des structures et le manque d'envie de s'ouvrir à l'importation.

Les grandes crises alimentaires des années 90 ne vont certainement pas contribuer à baisser les barrières mais nous attendons de la Commission qu'elle fasse apparaître que l'on peut combiner vigilance dans le contrôle et système rapide de dédouanement et de mise sur le marché.

## Un cas d'école: Les Philippines II

### Éléments à fournir pour chaque produit:

- formulaire de demande d'enregistrement
- licence valide
- informations sur le produit
- liste des ingrédients par ordre décroissant d'importance

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

Je passe rapidement sur les 3 dernières diapos.

Vous constatez que la liste est longue des obligations que nous avons à remplir pour exporter dans ce pays.

## Un cas d'école: Les Philippines (III)

- description physique et spécifications du produit fini
- échantillon de 750 ml
- 3 étiquettes et les matériaux d'étiquetage utilisés
- méthode de fabrication, d'emballage et de contrôle de qualité

## Un cas d'école: Les Philippines (IV)

- certificat d'analyse
- taxe d'enregistrement et frais d'analyse
- (option) certificat délivré par l'ambassade du pays du producteur

Moët Hennessy

DG AGRI 25 juin 2007

Pour finir, je voudrais signaler que les barrières évoquées - et dont nous demandons à la Commission de travailler à les faire disparaître dans le cadre des futures négociations bilatérales – ne sont pas franchies de la même manière par Moët Hennessy ou par une petite exploitation viti vinicole italienne.

La disposition en propre ou en entreprise commune d'un réseau de distribution permet de résoudre bien des difficultés, des blocages de conteneurs en douane simplement parce que les employés locaux peuvent rencontrer les fonctionnaires concernés et créer la confiance envers la grosse entreprise et les produits qu'elle importe.

Même s'il faut parfois faire appel à l'aide de nos missions économiques nationales, les difficultés se résolvent: un certificat manquant ou incomplet ne bloque pas toujours une expédition.

Il n'en reste pas moins que la simplification doit être exigée.

En revanche, la baisse des droits et taxes et la fin des discriminations dans ce domaine sont une exigence forte de tous les opérateurs du secteur du vin face à la concurrence des vins du nouveau monde.

Merci de votre attention.