



# ORGANISME CERTIFICATEUR TROPIQUE RÉUNION OCÉAN INDIEN

**CERTIFIÉ PAR**

*Comment « mieux » exporter vos  
produits agricoles et  
agroalimentaires vers les pays de  
l'Union Européenne*

**OCTROI**



## LE MARCHE DE L'UE : un nouveau contexte

### *Évolution des attentes du consommateur Européen*

- **Des clients plus exigeants** : sécurité des produits, de plus en plus sensible à la protection de l'environnement, au réchauffement climatique...
- **Des consommateurs ayant besoin de repères** : origine des produits, aspects traditionnels, organoleptiques, éthique...

**POUR SATISFAIRE A CES ATTENTES, LES  
AUTORITES/STRUCTURES PRIVES ONT MIS EN PLACE  
LES DEMARCHES « QUALITE »**



## Mieux exporter vers les pays de l'UE

*C'est faire un choix stratégique*

**En fonction des exigences des acheteurs et du marché, de sa stratégie marketing, de sa taille, de ses moyens pour la mettre en oeuvre**

### **Communication B to B**

Communication directe aux acheteurs, importateurs, distributeurs

*Pour répondre à leurs exigences, les rassurer et apporter des garanties*

### **Communication B to C**

Communication directe aux consommateurs

*Pour segmenter l'offre produit, communiquer sur les qualités ou les spécificités du produit, pour protéger des savoirs faire et l'origine des produits*



# Mieux exporter vers les pays de l'UE

## *Les termes du choix*

### OPTION 1

*Aucune démarche qualité mais respect de la réglementation*

### OPTION 2

*Mettre en place une démarche de CONFORMITE*

B to B

B to C

### OPTION 3

*Mettre en place une démarche d'EFFICACITÉ*

### OPTION 4

*Mettre en place une démarche d'EFFICACITÉ et de CONFORMITE*



## Mieux exporter vers les pays de l'UE

### *L'évaluation de la capacité de l'entreprise*

- **Ses produits et ses marchés** : mes clients ? Leurs attentes ? Contraintes du marché ? Documents à fournir ? Les contrôles à réaliser en sortie territoire et à l'entrée du pays importateur ?
- **Les sources d'approvisionnement et autres intrants** : Mes fournisseurs ? Mes procédures de réception et d'acceptation ?
- **Les partenaires/concurrents** : partenaires ? Concurrents ? Les relations ?
- **L'analyse des savoir faire et des activités**
- **Organisation de l'entreprise et ses ressources**
- **Mode opératoire face aux marchés exports**



## Mieux exporter vers les pays de l'UE

*Choisir une ou plusieurs démarches qualité*

**Entreprises de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche :  
exploitations agricoles, coopératives, organisations de producteurs,  
de pêcheurs**

➤ **Les petites entreprises opteront pour :**

- une stratégie d'adaptation : EurepGap,
- une stratégie marketing : segmentation avec AB, Label Rouge, halal, casher ou démarches collectives : IGP, commerce équitable...

➤ **Les grandes entreprises opteront pour les mêmes choix et simultanément ou non avec les certifications ISO 9001, 14001**



## Mieux exporter vers les pays de l'UE

*Choisir une ou plusieurs démarches qualité*

### Entreprises de l'agroalimentaires

➤ **Réponses aux acheteurs de la distribution par des relations contractuelles :**

- BRC pour vendre en UK,
- IFS pour les autres pays de l'UE,
- ISO 22000 en dehors de toutes relations contractualisées.

Simultanément, selon la taille et les moyens, mise en place de la certification ISO 9001 et 14001

➤ **Segmenteront leur offre :**

- Par une production AB,
- Capitalisation de marque propre ou marque collective ou référentiel particulier