



Commission
européenne



L'expertise française viticole s'exporte en Corée du Sud et regarde vers le Canada

L'accord commercial UE-Corée du Sud a multiplié les échanges, les investissements et la croissance de l'Europe en Asie.



- Le marché viticole à l'international est très concurrentiel, notamment pour les vins haut de gamme.
- L'accord commercial UE-Corée du Sud a établi des conditions de concurrence équitables sur le marché coréen pour les vins européens avec les vins chiliens et américains. Les vins originaires du Chili et des Etats-Unis ont bénéficié des précédents accords de libre-échange, respectivement en 2003 et 2011.
- Aujourd'hui, près de la moitié des salariés du Domaine Jolivet est dédiée à l'export en pleine croissance.

L'accord commercial UE-Corée du Sud a permis à la France de devenir le premier fournisseur de vin en Corée du Sud en termes de valeur avec plus de 30,9% de parts de marché.

Avec 70% de son chiffre d'affaires réalisé à l'international et 5 000 bouteilles vendues annuellement en Corée du Sud, le domaine viticole Jolivet participe grandement à cette présence française. Les bénéfices de l'accord sont indéniables et permettent à cette PME française de concurrencer les plus grands producteurs de vins du globe.

La Corée du Sud est aujourd'hui le troisième plus important partenaire français dans la revente de vins en Asie derrière la Chine et le Japon. La croissance attendue d'ici 2017 est de 25%.

Après avoir bénéficié des retombées des accords commerciaux avec la Corée du Sud, le Domaine Jolivet se développe en Amérique. Les personnes en charge de l'export développent leurs échanges avec le Canada. Cet accord permet de réduire les taxes d'importation auxquelles les vins européens étaient sujets. Il permet également de favoriser l'emploi en Europe et marque la fin du monopole de l'Etat sur la distribution des vins. C'est une opportunité en or pour les producteurs de vin français.

Le saviez-vous ?

- Les exportations de l'UE ont permis de créer des emplois pour 31 millions d'européens dont plus de 2,2 millions en France.
- En 2014, la France a été le premier fournisseur de vin en valeur en Corée du Sud avec plus de 30,9% de parts de marché.



Grâce à la baisse des barrières commerciales, les vins haut de gamme du Domaine Pascal Jolivet peuvent désormais concurrencer les vins produits hors de l'UE.



Sur une équipe de 10 personnes, 4 emplois sont dédiés à l'export.



« Le marché canadien est un marché de prix avant tout. Le monopole public passe d'importants appels d'offres chaque année mais certains vins restent listés année après année, sauf s'ils ne se vendent plus. Il faut donc être compétitif et l'accord commercial avec l'UE nous permet de l'être. »

Pascal Jolivet, responsable du domaine Jolivet

Le saviez-vous?

- Les accords de libre-échange permettent aux vins haut de gamme d'être compétitifs sur un marché mondial concurrentiel.
- L'accord UE/Canada devrait supprimer la taxe de 1,8% et assurer une distribution plus équilibrée des vins européens.

L'accord commercial UE-Corée du Sud– Des barrières commerciales abaissées pour faciliter les échanges

L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud, appliqué depuis juillet 2011, est le premier d'une nouvelle génération d'ALE et se caractérise par son ambition et sa portée. L'ALE avec la Corée du Sud protège les Indications Géographiques, un élément fondamental pour toute la filière viticole française.

Pour en savoir plus sur les échanges commerciaux entre l'UE et la Corée du Sud:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153270.pdf

Découvrez plus d'exemples illustrant les avantages des accords commerciaux de l'UE :

<http://ec.europa.eu/trade/exporter-stories>