

**PROJET D'AVIS DE L'AREPO SUR LA PROMOTION ET LA PROTECTION DES PRODUITS
LOCAUX EN VENTE DIRECTE SUITE À LA RÉUNION DU COMITÉ TECHNIQUE LE
24/10/2011 À BRUXELLES**

Historique du suivi du dossier par l'AREPO à Bruxelles

- 2008, contribution sur le livre vert sur la qualité des produits agricoles
- Fin 2010 : proposition par la Commission UE d'un « local food system »
- Mars 2011 : débat au Comité des régions avec intervention de l'AREPO
- Mars 2011 : enquête de la Commission UE auprès des parties intéressées
- Août 2011 : Rencontre avec l'unité qualité de la DG AGRI
- Septembre 2011 : Dans sa proposition législative, la Commission UE propose un symbole européen « Produits de ma ferme » pour les produits locaux en vente directe
- Dans son avis, le Parlement européen demande à la Commission UE de faire une étude d'impact
- Septembre 2011 : débat à l'AG de l'AREPO à Florence
- Octobre 2011 : commission technique de l'AREPO à Bruxelles

Propositions de définitions par l'AREPO :

- **Produit local** : local se réfère au lieu = **provenance connue**
- **Produit de proximité** : proximité se réfère à la distance : **distance en km** du lieu de production au lieu de vente
- **Produits fermier** : fermier se réfère à l'exploitation agricole = **issu d'une exploitation**, produit par le paysan
- **Circuit court** : circuit se réfère à la chaîne de la production à la distribution, court se réfère au **nombre limité d'intermédiaires** entre le producteur et le consommateur
- **Vente directe** : se réfère à **zéro intermédiaire** entre le producteur et le consommateur

Etude du projet « produit de ma ferme »

- Vocabulaire de la Commission UE : **symbole = application d'un logo**
- Produits visés : les **produits locaux en vente directe** ;
- Remarque : **la Commission ne définit pas « local »**
- Remarque : **la Commission ne semble pas prévoir de certification**
- Remarque : dans la proposition législative, « **produits de l'agriculture de montagne** » est proposé **comme une mention de qualité** et non comme un symbole

Sur la question du symbole

- Question : **quelles conditions de concurrence loyale avec les symboles de qualité** (IGP, AOP, STG et bio) si il n'y a pas le même niveau d'exigence
- Affirmation, si le symbole est retenu, il faut une certification par un organisme certifié EN45011
- **Proposition de l'AREPO**

| | Symbole (= logo) | Mention de qualité |
|--|--|--|
| Utilisation certifiée par un organisme tiers EN45011 | Choix N°2 de l'AREPO (comme pour les IGP, AOP, STG et AB) | |
| Utilisation contrôlée par l'autorité nationale compétente (service des fraudes) | Proposition actuelle de la Commission européenne | <u>Priorité de l'AREPO (comme pour produit de montagne)</u> |

Sur la question « produit de ma ferme »

- Question : pourquoi « produit de ma ferme » ? **Ce vocable n'existe pas** ; il n'est pas utilisé de manière significative pour la commercialisation des produits aujourd'hui.
- Il doit s'agir **exclusivement de produits issus d'exploitation agricole**, et non pas d'IAA (industries agroalimentaire), contrairement à la notion de produits locaux et/ou de proximité
- Mais il peut s'agir de **produits frais ou de produits transformés sur la ferme**.
- Les produits transformés devraient être composés de **matières premières principales** (celles qui fondent la dénomination commerciale du produit) **issues de l'exploitation** et de matières premières secondaires issues de l'exploitation, lorsqu'elles peuvent y être produites, ou d'exploitations de la région.
- Il doit s'agir de **produits d'un agriculteur et/ou d'une société agricole** dont les membres sont tous agriculteurs (« ma ferme ») ; il ne peut pas s'agir de produits de sociétés anonymes dont les actionnaires ne sont pas agriculteurs
- Il doit s'agir de **producteurs « actifs »** (terme défini dans les règlements de la PAC), c'est-à-dire de producteurs qui reçoivent **l'essentiel de leurs revenus de l'activité agricole** ; PS : un pluriactif n'a pas les mêmes charges financières et il bénéficie d'une autre source de revenu. Il peut donc vendre à des coûts plus bas et il fait donc une concurrence déloyale. Il ne devrait pas avoir accès à « produit de ma ferme ».
- Les produits peuvent être, **en partie, produits et/ou transformés dans des équipements collectifs hors de l'exploitation pour des raisons réglementaires** (c'est par exemple le cas de l'abattage des gros animaux)
- Les produits peuvent être, **en partie, produits et/ou transformés dans des équipements collectifs hors de l'exploitation pour des raisons économiques et/ou techniques** (c'est par exemple le cas de l'affinage de certains fromages en montagne, de la pression des olives dans les moulins...). **Dans ces cas, le producteur doit garder la maîtrise des opérations** en restant le donneur d'ordre ou parce que le gestionnaire de l'équipement collectif conduit les opérations en respectant un cahier des charges partagé avec les producteurs.
- En outre, dans tous les cas, **la traçabilité doit être garantie** pour que le producteur récupère bien les produits qu'il a apportés. C'est une condition incontournable pour la loyauté du commerce (« produit de ma ferme ») et pour la sécurité alimentaire (pouvoir remonter à l'exploitation en cas de problème sanitaire)
- **L'étiquette du produit de « ma » ferme devrait obligatoirement comporter le nom et l'adresse du producteur ou de l'entreprise agricole.**
- Pour les représentants des consommateurs, le symbole ou la mention devrait concerner les produits issus de petites exploitations. Il n'est **pas possible de définir « petite exploitation » au niveau communautaire** en raison des réalités économiques. La limitation de la taille des exploitations ne pourrait se faire (difficilement) qu'au niveau national. Dans ce cas, il y aurait des risques de **distorsions de concurrence sur le marché unique**. Le symbole est un outil d'aide à la commercialisation. Il doit être équitable.
- A cause des réalités économiques des territoires, **le symbole ou la mention ne devrait pas être limité à la vente directe**. Il y a des territoires européens qui ont de faibles densités de population et/ou de faibles attraits touristiques et/ou un faible pouvoir d'achat et donc au total un faible pouvoir d'absorption des produits issus des exploitations locales.

Proposition expérimentale : pourquoi ne pas obliger l'exploitant qui veut utiliser le logo à une partie de vente directe (exemple : 50 % du chiffre d'affaires du produit concerné doit être en vente directe). Motif : 1/ ne pas permettre à la grande distribution, par une invasion du marché, de détourner le système et de s'approprier la plus-value 2/ prendre en compte les territoires qui ont un potentiel limité de développement de la vente directe 3/ permettre aux producteurs de segmenter leur mise en marché en utilisant les modes de commercialisation les plus efficaces.