

• Juin 2020

## Étude transversale sur le développement des SIQO (Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine)<sup>1</sup> fruits et légumes

### Objectifs de l'étude

Le développement des Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (SIQO) est un axe stratégique pour la filière fruits et légumes. L'enjeu concernant les SIQO est double : il s'agit, d'une part, de répondre aux engagements des professionnels établis dans le Plan Filière fruits et légumes, à savoir, doubler la part des fruits et légumes sous SIQO en valeur à horizon 2023 (pour atteindre 25 % en valeur des produits commercialisés) et se préparer aux exigences fixées par la loi EGALIM (objectif de 50 % de produits « de qualité et durables » en restauration collective).

La filière doit s'adapter à ces nouveaux enjeux d'une alimentation saine, sûre et durable.

Par ailleurs, les SIQO eux-mêmes tendent à évoluer vers l'intégration de critères supplémentaires (environnementaux, sanitaires, sociaux) dans leurs cahiers des charges.

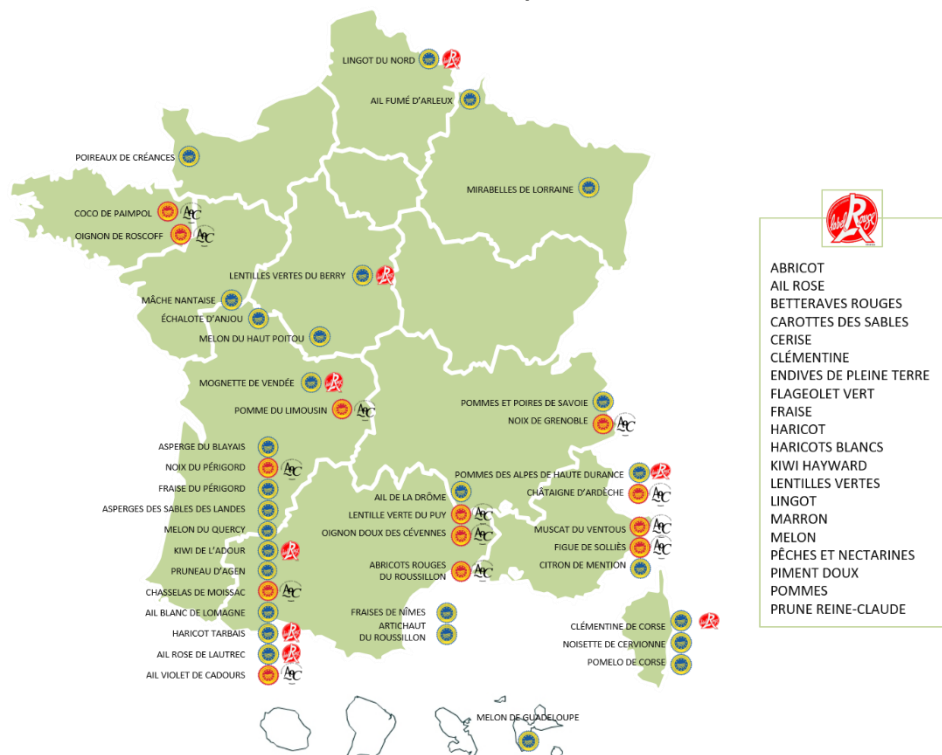
FranceAgriMer et les professionnels de la filière fruits et légumes réunis au sein d'Interfel ont ainsi souhaité réaliser un état des lieux des SIQO fruits et légumes, dans les différentes régions de France, pour identifier les freins qui, à ce jour, pénalisent le développement des SIQO et imaginer des leviers de croissance pour demain, en s'inspirant des réussites observées dans certaines régions. Depuis début 2019, Interfel met en place des Comités Régionaux. À date, il en existe 4 : Auvergne-Rhône-Alpes, Île-de-France, Hauts-de-France et Nouvelle-Aquitaine. Ces Comités Régionaux d'Interfel auront

un rôle privilégié à mener pour accompagner la filière dans le développement de SIQO.

### Méthodologie

Cette étude s'inscrit dans la suite d'une mission réalisée en 2016, qui portait sur l'**analyse transversale des SIQO** dans la filière fruits et légumes à un **niveau national**. Il s'est agi, dans ce 2<sup>ème</sup> volet, à partir de l'**analyse comparée des filières sous SIQO dans les différentes régions**, de proposer un **plan d'action** à destination d'Interfel et de ses Comités Régionaux, pour développer les filières sous SIQO.

### Les 61 différents SIQO fruits et légumes en France métropolitaine



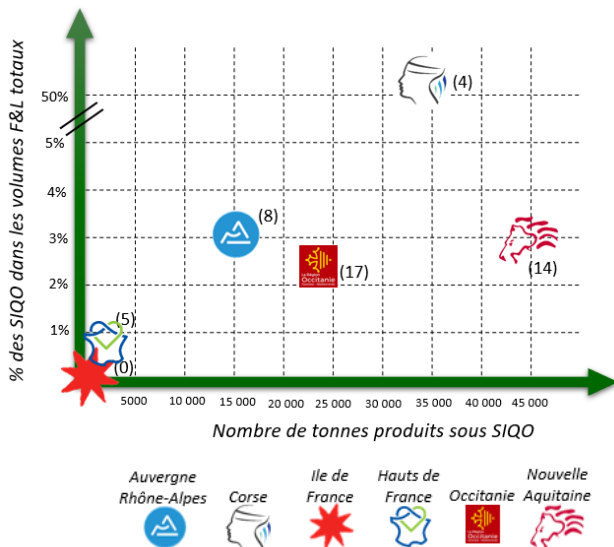
<sup>1</sup> SIQO hors Bio dans cette étude

## Principaux résultats

### Un poids relativement limité des SIQO dans la filière fruits et légumes

Les 61 Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (SIQO) en activité dans la filière fruits et légumes représentent un Chiffre d'Affaires au stade expédition de plus de 305 millions €. Leur poids relatif reste faible dans le total de la filière fruits et légumes : à l'échelle de la production régionale, les SIQO représentent souvent moins de 3 % des volumes produits (exception de la Corse où 63 % de la production de fruits et légumes est sous SIQO).

### Poids des SIQO fruits et légumes dans les différentes régions

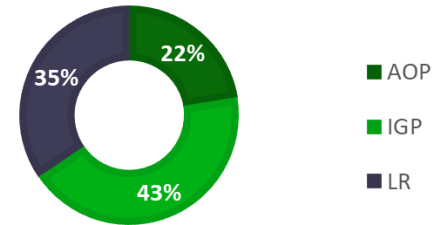


Région	Tonnes vendues sous SIQO	Tonnes vendues sous SIQO en % des tonnes de F&L produits dans la région	CA à l'expédition des tonnages SIQO
Nouvelle-Aquitaine	43000	2,70%	136 510 000
Corse	33000	50%	62 700 000
Occitanie	23600	2,40%	43 000 000
AuRA	14700	2,80%	41 500 000
Bretagne	7550	0,75%	13 000 000
PACA	3400	0,04%	8 400 000
Grand-Est	4300	1,20%	7 100 000
Pays de Loire	2900	0,14%	4 400 000
Hauts de France	1100	0,09%	3 600 000
Centre Val de Loire	3000	0,60%	1 970 000
Normandie	1600	0,40%	1 435 000
BFC	-	-	-
IDF	-	-	-

Le Chiffre d'Affaires (CA) moyen au stade Expédition se situe autour de 5,6M € alors que le CA médian est de l'ordre de 1,7M €. Près de 4 filières fruits et légumes SIQO sur 10 ont un CA au stade Expédition inférieur à 1M € ; elles représentent 2 % du CA global des filières.

Seulement 4 filières réalisent un CA à l'expédition supérieur ou égal à 10M € : les pruneaux d'Agen, la clémentine de Corse, la noix de Grenoble et les asperges des sables des Landes.

Type de labels des ODG



Source : INAO

Plus du tiers des ODG interrogés ont déposé leur signe avant l'an 2000 et près de 30 % l'ont fait après 2010. Le plus ancien ODG est l'ail rose de Lautrec ; il a été déposé en 1966. Le choix du signe ne semble pas toujours réfléchi en fonction des opportunités ou contraintes qui en découlent. Les Indications Géographiques (IG) sont par exemple peu enclines à la création variétale, alors que le Label Rouge peut le permettre, sous certaines conditions (notamment d'accessibilité de la variété). L'AOP (22 % des signes de la filière Fruits et Légumes) semble de moins en moins choisie dans la création des nouvelles filières sous IG. Le signe le plus utilisé reste l'IGP, qui recouvre 43 % des signes de la filière fruits et légumes. Le Label Rouge, malgré son historique, est moins présent en fruits et légumes (35 % des signes de la filière fruits et légumes) et vient souvent en complément des IGP.

## Les principaux freins au développement des fruits et légumes sous SIQO

### Des difficultés à stimuler les ventes des fruits et légumes sous SIQO

En 2015, 45 % des volumes produits sous SIQO avaient été commercialisés avec le logo. En 2019, la part des ventes avec affichage du SIQO a progressé : 66 % des volumes produits sont commercialisés avec le logo. Toutefois, beaucoup de filières peinent encore à promouvoir leurs produits à la vente. La différence entre le tonnage produit et vendu peut représenter jusqu'à 86 % de la production dans certains signes. Les raisons sont multiples : stratégies d'opérateurs préférant valoriser leurs marques propres ou MDD terroir, demande du marché pas nécessairement portée sur le logo, difficultés à valoriser la production à sa juste valeur (pour près d'un quart des ODG ayant répondu à

l'enquête en ligne, la supériorité des coûts de production relativement au prix de vente constitue le principal frein à la commercialisation de F&L en SIQO).

### ***Une concurrence forte et un manque de visibilité***

Les démarches qui peuvent être considérées comme concurrentes des SIQO, pour certains acteurs de la filière, sont nombreuses. Depuis quelques années, des démarches privées apparaissent autour du « zéro ou sans résidus de pesticides ». Le bio, SIQO non concerné par la présente étude, est également plébiscité par le consommateur. Enfin, d'autres démarches valorisant l'origine se développent également (marques privées, MDD Terroir, Marques de collectivités régionale ou départementale...).

### ***Une difficile coordination et adaptation des acteurs de la filière***

La multiplicité des metteurs en marché est également un frein, souvent mis en avant par les filières concernées. La concurrence entre opérateurs impliquant des volontés de coopération limitées ressortent parfois dans certaines filières. Le manque de contrôle de l'offre par les acteurs de la filière du fait notamment de la réglementation peut également être perçu comme limitant.

### ***Dynamique des circuits de commercialisation***

L'enquête en ligne réalisée auprès des ODG a permis d'avoir une certaine visibilité des circuits de distribution des produits sous SIQO (*33 répondants sur cette partie du questionnaire*). La grande distribution reste le circuit de distribution incontournable et est utilisé par l'ensemble des filières sous SIQO. Il est utilisé par 3 signes sur 4, d'après les déclarations des ODG. Le circuit des primeurs et de la restauration est par ailleurs le principal circuit de distribution pour 4 signes sur 10. L'export et la transformation agroalimentaire semblent être les voies les moins utilisées ; elles ne concernent respectivement que 3 signes sur 10 et 2 signes sur 10. La difficulté d'accès à certains segments de marché apparaît dans les 3 premiers freins soulevés par les ODG pour le développement des filières sous SIQO.

### ***La grande distribution, débouché incontournable***

La grande distribution a développé de nombreuses Marques De Distributeur (MDD) valorisant l'origine, qui peuvent quelques fois entrer en concurrence avec les SIQO lorsque les cahiers des charges de production sont proches de ceux des SIQO vendus sans logo officiel. Il

existe par ailleurs un manque de formation / d'information pour la mise en rayon des produits, tant au niveau de l'étiquetage que de la manipulation des produits (stockage chambre froide...).

Certains ODG développent des actions de communication auprès de la grande distribution en informant du début de campagne, parfois avec l'appui d'Interfel. Les SIQO qui intègrent, en plus de leur cahier des charges, les référentiels GlobalGap ou IFS ont un meilleur accueil en grande distribution.

### ***Des réticences à aller vers la RHD***

Malgré les objectifs fixés par la Loi EGALIM (50 % de produits de « qualité » avec un sous-objectif de 20 % de bio dans la restauration collective), ce débouché n'est pas perçu comme porteur par beaucoup de filières qui mettent en avant des prix d'achat faibles ; une méconnaissance des contraintes de production (saisonnalité, calibre...). Les opérateurs habilités en SIQO fruits et légumes frais ne sont souvent pas en mesure d'assurer eux même la logistique, la réponse aux appels d'offre étant « le travail des grossistes ». Les grossistes ne semblent d'ailleurs pas être suffisamment informés sur les spécificités des fruits et légumes sous SIQO (début de campagne, volumes disponibles, caractéristiques du produit...) et mettent finalement peu en avant ces produits.

### ***La transformation : un axe difficile à activer***

L'intégration d'un débouché de transformation, lorsqu'elle a été faisable dès la création du signe de qualité (notamment parce que techniquement cela est possible), apporte une flexibilité non négligeable. Cela permet de donner de la visibilité aux produits toute l'année, alors que leur périodicité peut être très courte. C'est le cas de la châtaigne d'Ardèche et des mirabelles de Lorraine qui valorisent près de 60 % de leurs productions sous forme transformée.

Toutefois, lorsque cette étape n'a pas été prise en compte à la création du SIQO, il s'avère très difficile de l'intégrer a posteriori. Pourtant des transformations telles que la surgélation ou la pré-cuisson sont perçues comme des leviers intéressants par certaines filières pour développer les ventes auprès de nouvelles cibles.

### **Des Organismes de Défense et de Gestion (ODG) isolés et dont les capacités d'action sont limitées par un manque de moyens financiers et humains**

Les ODG ont des moyens financiers limités. Sur les 23 ODG interrogés dans l'enquête, le budget par structure est compris entre 15 000 € et 360 000 €. Seulement 8 ODG disposent d'un budget supérieur à 100 000 €. En général, les ODG consacrent leur budget à gagner en visibilité *via* la gestion d'un site internet, la publicité et les événements comme les salons professionnels.

Le montant des subventions est très variable selon les structures et leur localisation. Lorsqu'elles existent, elles peuvent aller de quelques milliers d'euros à 350 000 €. Depuis 2016 (Loi NOTRe), la diminution des aides départementales n'est pas systématiquement compensée par les Régions. Certains départements incluent la promotion des SIQO dans les programmes touristiques. Des financements privés (opérateurs, banques, financements participatifs) peuvent être mobilisés pour la réalisation d'actions de promotion locales.

En moyenne, il y a moins d'un ETP salarié par ODG. Un temps très important est consacré par ces derniers aux missions « régaliennes » : gestion du plan de contrôle, évolution du cahier des charges (lien avec l'INAO). Finalement, peu de temps est mis à profit pour des actions « fédératrices » comme la communication, l'appui technique, l'analyse économique ou pour la recherche de financements supplémentaires (montage de dossiers, justifications...).

Très peu de suivi économique des marchés ou des performances technico-économiques des producteurs est réalisé par les ODG : cela reste dans les mains des opérateurs économiques qui sont peu enclins à partager ce type de données (concurrence forte).

Le manque d'adéquation des cahiers des charges aux évolutions réglementaires, techniques ou commerciales est le 1<sup>er</sup> frein cité par les ODG concernant l'organisation de la filière. L'évolution des cahiers des charges pour intégrer des démarches agro environnementales préoccupe l'ensemble des ODG. Très peu, voire aucune, ne travaillent toutefois sur le sujet, faute de temps ou d'expertise.

Certains cahiers des charges nécessiteraient également d'être modifiés car ils contiennent des itinéraires techniques qui ne sont plus compatibles avec l'arrivée de nouvelles maladies, l'interdiction de certains

produits phyto pharmaceutiques ou qui génèrent des coûts de production difficiles à répercuter au consommateur final (ex : ramassage à la main). D'autres ODG souhaiteraient proposer leurs produits sous de nouvelles formes pour atteindre d'autres marchés (exemple : oignon découpé congelé).

Face à ces besoins d'évolutions, ces structures se retrouvent souvent isolées pour trouver des solutions. Le manque de représentation nationale de la filière fruits et légumes sous SIQO arrive d'ailleurs en 2<sup>e</sup> position des principaux freins liés à l'organisation de l'ODG, après le manque de moyens financiers.

Certains freins sont levés par des structures régionales qui peuvent accompagner les filières SIQO dans leur dépôt de dossier ou l'évolution de leur cahier des charges. Dans certaines régions ou départements, des programmes de promotion collective des produits agricoles peuvent venir en soutien des produits sous SIQO. Des observatoires économiques sont également mis en place et permettent de recueillir des données clés sur ces filières.

## **Les leviers mobilisables en Région pour développer les filières fruits et légumes sous SIQO**

### **Efficiences de l'écosystème SIQO en région**

Selon les régions dans lesquelles ils sont implantés, les ODG ne bénéficient pas des mêmes « fonctions supports ». En Occitanie (IRQUALIM), en Nouvelle-Aquitaine (ANAA) ou dans les Hauts-de-France (Groupement Régional Qualité Alimentaire Hauts-de-France), il existe des organismes qui appuient la structuration des filières sous SIQO. Ces structures peuvent intervenir sur différents domaines : l'aide au montage de dossier, la recherche de financement, la promotion, la réflexion sur le positionnement stratégique...

Ces écosystèmes régionaux font néanmoins figure d'exception. Les lieux de rencontres et les opportunités de partage d'expériences entre ODG n'existent pas partout ; les ODG d'un même territoire sont donc parfois très étrangers les uns aux autres. À l'échelle des nouvelles grandes régions, les relations sont rendues encore plus difficiles.

Dans les régions où il n'existe pas d'organe régional dédié aux SIQO, des initiatives départementales peuvent être mises en place, souvent coordonnées par

les Chambres d'Agriculture et les Conseils Départementaux

### ***Engagement des acteurs publics régionaux pour les SIQO***

Certaines Régions se sont traditionnellement plus engagées que d'autres dans des politiques publiques favorables au développement des SIQO. La fusion des Régions en 2016 a rebattu quelque peu les cartes mais l'engagement des acteurs publics régionaux pour le développement des SIQO reste marqué par l'histoire.

Le niveau d'engagement des acteurs publics régionaux se traduit par le soutien financier apporté mais aussi par la mise en place de programmes et de projets dédiés aux SIQO. La clémentine de Corse a, par exemple, bénéficié d'une mobilisation générale des acteurs régionaux lors de la mise en place du signe. Le soutien financier et politique a fortement contribué à l'émergence et à la pérennisation du signe, qui au dire d'acteurs locaux, a sauvé la filière des agrumes corses. Aujourd'hui, le soutien politique est toujours fort et le soutien financier est important mais limité aux actions de communication. En Nouvelle-Aquitaine, la région organise « Les Assises de l'Origine », dans le cadre du Salon de l'Agriculture de Nouvelle-Aquitaine. Cet événement existe depuis plus de 20 ans et réunit les acteurs des signes de qualité autour d'enjeux communs, pour une journée dédiée aux échanges et à la mise en avant des démarches de qualité.

### ***Importance des fonctions supports de l'écosystème fruits et légumes en région en faveur des SIQO***

Les filières sous appellations partagent les enjeux communs à l'ensemble des filières fruits et légumes (lutte contre les maladies, changement climatique...). Les liens entre les ODG et les associations de filières fruits et légumes sont donc essentiels pour mutualiser des solutions.

Les ODG disposent également d'enjeux très spécifiques et peuvent se retrouver isolés pour relever tous leurs défis. En effet, les cahiers des charges fixent des itinéraires techniques précis dont il convient de penser la durabilité dans le temps, sachant que tout changement requiert une modification de cahier des charges longue et complexe. Les stations d'expérimentation régionales et les différentes structures d'appui technique, notamment interprofessionnelles, pourraient avoir un rôle d'accompagnement dans la définition des cahiers des

charges, puis dans l'accompagnement des producteurs pour la mise en place de ces itinéraires techniques.

L'INAO prévoyant d'intégrer des mesures agro-environnementales dans les cahiers des charges, les ODG ont également un besoin d'appui technique sur l'évolution des itinéraires techniques, vers une compatibilité avec une certification environnementale ou un autre type de certification.

Les centres de ressources génétiques sont aussi mobilisés en amont des dépôts, pour appuyer la construction de certains cahiers des charges. Dans les Hauts-de-France, le groupement régional pour la qualité alimentaire collabore avec le centre régional de ressources génétiques, qui les accompagne dans la démarche en cours des producteurs de haricots de Soissons pour déposer une IGP. En Occitanie, l'Irqualim et les groupes de producteurs travaillent en collaboration avec le Conservatoire du Patrimoine Biologique Régional (CPBR) pour valoriser des variétés anciennes du territoire en SIQO. En Lorraine, l'AREFE (station d'expérimentation) est partenaire du Verger conservatoire des mirabelles de Lorraine et autres prunes.

### ***Impact des autres démarches de valorisation de l'origine (marques privées et collectives)***

Les fruits et légumes sont de plus en plus amenés à mettre en avant l'origine du produit pour répondre aux tendances du « consommer local » ou valoriser certains terroirs bénéficiant d'une notoriété importante. L'utilisation d'une marque privée peut être préférée aux SIQO pour diverses raisons : refus du dossier par l'INAO ou au niveau européen, longueur des démarches et donc coûts trop importants à assumer par les opérateurs, collectif insuffisant pour porter la démarche à son terme... Devant la portée commerciale des produits de terroir, la grande distribution a également développé ses propres « MDD terroir », dont elle maîtrise les cahiers des charges.

Outre les acteurs économiques, les collectivités territoriales créent également des démarches de valorisation de l'origine car elles y voient un moyen de promouvoir l'image de leur territoire auprès des habitants et du tourisme et de soutenir le développement économique local. Il existe ainsi une multitude de marques territoriales, départementales ou régionales. La prise en compte des SIQO dans ces démarches est variable et peut donner lieu à une concurrence dans certains cas.

### **Les limites de l'échelon régional mettent en évidence un besoin de coordination nationale**

Même si l'échelon régional paraît le plus approprié pour mettre en place des leviers d'actions favorisant les filières SIQO (proximité des écosystèmes), celui-ci atteint une certaine limite. En effet, les structures de type IRQUA n'existent pas dans toutes les régions. Elles n'ont par ailleurs pas d'entrée « filière », ce qui peut les limiter dans l'accompagnement des fruits et légumes sous SIQO.

Enfin, le périmètre d'action régional n'est pas toujours suffisant pour lever les freins partagés par l'ensemble des filières fruits et légumes sous SIQO ; une coordination nationale fait donc défaut.

### **Un besoin : fédérer et coordonner des actions pour l'ensemble des filières fruits et légumes SIQO**

5 axes de travail ont été identifiés pour soutenir le développement des filières fruits et légumes sous SIQO :

#### **# 1 : FAVORISER LE DIALOGUE INTERPROFESSIONNEL**

Les cahiers des charges sous SIQO détaillent les conditions de production. Ils sont donc montés suite à des demandes de l'amont de la filière, notamment les producteurs. Il existe relativement peu de liens / lieux d'échanges avec l'aval de la filière qui permettrait de faciliter le dialogue amont / aval et de favoriser les synergies.

#### **# 2 CRÉER UN RELAI DES FILIÈRES AU NIVEAU NATIONAL**

Les fruits et légumes sous SIQO ne sont pas fédérés au niveau national, comme cela peut être le cas dans d'autres filières (ex. du CNAOL). Les acteurs de la filière fruits et légumes sous SIQO voient dans la création d'une telle structure un levier important à leur développement.

#### **# 3 DIFFUSER / PARTAGER LES ÉTUDES ET LES DONNÉES ÉCONOMIQUES**

En matière d'analyse économique (marchés, coûts de production, prospective...), de grandes disparités existent entre ODG en fonction des contextes régionaux et de structures en présence. Ces disparités peuvent être mieux prises en compte dans la diffusion des éléments disponibles et ce, afin de permettre aux opérateurs économiques de s'adapter et de s'organiser en conséquence.

#### **# 4 : FACILITER L'ACCÈS AUX INFORMATIONS TECHNIQUES**

Les évolutions des attentes des consommateurs et de la réglementation, notamment environnementale, impliquent que les ODG travaillent à l'adaptation de leurs cahiers des charges. Toutefois, l'évolution de ceux-ci est très complexe et chronophage. Quelquefois, les ODG se trouvent confrontés à des impasses techniques et ont besoin d'être appuyés.

#### **# 5 : GAGNER EN VISIBILITÉ**

Les ODG ont peu de moyens financiers pour mener des opérations d'information / communication sur leur produit au niveau national, voire international, en B to C comme en B to B (actions auprès des grossistes, de la RHD...).