



**International**

**10 Boulevard de Bonne Nouvelle – 75010 PARIS**

---

# **Normes de commercialisation dans le secteur des fruits et légumes**

**Agri 2009 – Eval-07**

**Rapport final**

---

**16 Septembre 2010**

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>7</b>
<b>1. CADRE DE L'ETUDE .....</b>	<b>8</b>
1.1. OBJECTIF DE L'ETUDE.....	8
1.2. CHAMP DE L'ETUDE.....	8
1.3. METHODOLOGIE .....	8
1.4. LIMITES.....	9
<b>2. DESCRIPTION DES MARCHES ET DES CIRCUITS DE COMMERCIALISATION .....</b>	<b>10</b>
2.1. CARACTERISTIQUES GENERALES : PRODUCTION DE FRUITS ET DE LEGUMES, CONSOMMATION ET DISTRIBUTION .....	10
2.1.1. <i>Production de fruits et légumes dans les pays d'étude.....</i>	<i>10</i>
2.1.2. <i>Consommation et taux d'approvisionnement de fruits et légumes dans les différents pays.....</i>	<i>12</i>
2.1.3. <i>Les circuits de distribution dans les pays étudiés.....</i>	<i>13</i>
2.1.4. <i>Caractéristiques des produits.....</i>	<i>15</i>
2.2. LA CAROTTE EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, POLOGNE ET ROYAUME-UNI .....	16
2.2.1. <i>La production : surfaces et volumes.....</i>	<i>16</i>
2.2.2. <i>Les échanges .....</i>	<i>17</i>
2.2.3. <i>Les prix.....</i>	<i>21</i>
2.2.4. <i>Taux de tri et perte pour la carotte .....</i>	<i>21</i>
2.2.5. <i>Les schémas de filière .....</i>	<i>23</i>
2.3. LE MELON EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, POLOGNE ET ROYAUME-UNI.....	26
2.3.1. <i>La production : surface et volumes .....</i>	<i>26</i>
2.3.2. <i>Les échanges .....</i>	<i>27</i>
2.3.3. <i>Les prix.....</i>	<i>31</i>
2.3.4. <i>Taux d'écart de tri et de perte pour le melon.....</i>	<i>31</i>
2.3.5. <i>Les schémas de filière .....</i>	<i>32</i>
2.4. LE CHAMPIGNON EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, ROYAUME-UNI ET POLOGNE.....	34
2.4.1. <i>La production de champignons .....</i>	<i>34</i>
2.4.2. <i>Les échanges .....</i>	<i>35</i>
2.4.3. <i>Les expéditions et exportations .....</i>	<i>38</i>
2.4.4. <i>Les prix.....</i>	<i>40</i>
2.4.5. <i>Taux d'écart de tri et de perte pour le champignon.....</i>	<i>41</i>
2.4.6. <i>Schémas de filière .....</i>	<i>41</i>
2.5. LE MARCHÉ DE LA POMME EN POLOGNE ET SES EVOLUTIONS .....	44
2.5.1. <i>Evolution de la production.....</i>	<i>44</i>
2.5.2. <i>Localisation de la production.....</i>	<i>44</i>
2.5.3. <i>Evolution des structures de production.....</i>	<i>45</i>
2.5.4. <i>Evolution des variétés cultivées .....</i>	<i>48</i>
<b>3. LES NORMES DE COMMERCIALISATION .....</b>	<b>54</b>
3.1. HISTORIQUE DE LA MISE EN ŒUVRE DES NORMES .....	54
3.2. ARTICULATION ENTRE LES NORMES DE L'UE, LES NORMES CEE-ONU ET LES NORMES OCDE .....	55
3.2.1. <i>Les normes CEE-ONU et les normes de l'UE.....</i>	<i>55</i>
3.2.2. <i>Le régime de l'OCDE et les normes CEE/ONU.....</i>	<i>55</i>
3.3. MODIFICATION EN TERMES D'OBLIGATIONS INTRODUITES PAR LA NORME GENERALE .....	56
3.3.1. <i>Les normes spécifiques abrogées et leurs évolutions .....</i>	<i>56</i>
3.3.2. <i>Comparaison de la norme générale avec les anciennes normes spécifiques .....</i>	<i>57</i>
3.3.3. <i>Différences entre les normes spécifiques UE abrogées et les normes CEE / ONU.....</i>	<i>59</i>
3.3.4. <i>Un allègement des contrôles .....</i>	<i>60</i>
3.4. LES PRINCIPAUX STANDARDS DE PRESENTATION DES PRODUITS .....	62
<b>4. REPONSES AUX QUESTIONS D'ETUDE.....</b>	<b>64</b>

4.1.	PARTIE 1 : EVALUATION DES IMPACTS DE L'ABROGATION DES NORMES DE COMMERCIALISATION .....	64
4.1.1.	<i>Synthèse des principaux impacts</i> .....	64
4.1.2.	<i>Enoncé des scénarios</i> .....	68
4.1.3.	<i>Réponse à la question 1 : diversité, qualité, prix</i> .....	70
4.1.4.	<i>Réponse à la question 2 : impact sur les coûts</i> .....	80
4.1.5.	<i>Réponse à la question 3: remplacement des normes abrogées par des normes privées</i> .....	88
4.1.6.	<i>Réponse à la question 4 : comparabilité du marché</i> .....	97
4.1.7.	<i>Conclusion quant à l'impact de l'abrogation des normes de commercialisation sur le marché de la carotte, du melon et du champignon</i> .....	108
4.2.	PARTIE 2 : ETUDE DE CAS : IMPACT DES NORMES SPECIFIQUES DE COMMERCIALISATION SUR LE MARCHE DE LA POMME EN POLOGNE.....	109
<b>5.</b>	<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>116</b>

Ce rapport a été rédigé par :

T Chever (AND), C Diamantis (AND) et C Renault (AND).

Avec l'appui de :

V Romieu (AND), K Zmarlicki (Research Institut of Pomology and Floriculture of Poland), C Hutin (CTIFL), P Husson (CTIFL).

## INDEX des Tableaux

Tableau 1 - Superficie couverte par les arbres fruitiers, les baies, les légumes frais (y compris melon) et des fraises, nombre d'exploitations et superficie moyenne des exploitations en 2007 .....	10
Tableau 2 - Importations et introductions annuelles en tonnes, moyenne annuelle 2006-2008 .....	18
Tableau 3 - Provenances et volumes d'introduction et importation de carottes et navets dans les EM, moyenne annuelle 2006-2008 en tonne .....	19
Tableau 4 –Principales destinations des expéditions et exportations de carottes des 5 pays étudiés en moyenne 2006-2008, en tonnes .....	21
Tableau 5 - Provenance des introductions de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonne .....	27
Tableau 6- Volumes moyens de melons introduits et importés annuellement dans les 5 pays d'étude (moyenne 2006-2008).....	28
Tableau 7 - Provenance des introductions et importations et volumes moyens annuels (2006-2008) .....	28
Tableau 8 - Volumes moyens de melons expédiés et exportés par an (moyenne 2006-2008), en tonnes .....	31
Tableau 9 - Destination des expéditions et exportations de melons et volumes moyens annuels (2006-2008), en tonnes .....	31
Tableau 10 - Répartition du contingent tarifaire pour les champignons en boîte, poids net égoutté.....	35
Tableau 11 - Provenance des introductions des Etats Membres de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonnes .....	36
Tableau 12 - Volumes moyens de champignons introduits annuellement dans les 5 pays d'étude et les Pays-Bas (moyenne triennale 2006-2008) .....	37
Tableau 13 - Provenance des introductions et importations de champignons et volumes moyens annuels (2006-2008) .....	38
Tableau 14 - Destination des champignons expédiés/exportés de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonnes .....	39
Tableau 15 - Volumes moyens de champignons exportés/expédiés par an (moyenne 2006-2008), en tonne.....	40
Tableau 16 - Destination des ventes et volumes de champignons moyens annuels (2006-2008) .....	40
Tableau 17 - Répartition des superficies de pommes de table par région en 2007.....	45
Tableau 18 - Evolution du nombre d'exploitations spécialisées dans la culture d'arbres fruitiers et baies entre 2003 et 2007 .....	45
Tableau 19 - Evolution de l'âge des pommiers entre 2004 et 2007 .....	47
Tableau 20 - Evolution des surfaces de pommes (tous pommiers confondus) en Pologne entre 2000 et 2008 en fonction des variétés de pommes, en milliers d'ha .....	48
Tableau 21 – Part relative de chacune des variétés de pommes produites en Pologne dans le total de la production (en volume) et évolution 2000-2008 en % .....	49
Tableau 22 - Principaux acteurs de la pomme en Pologne.....	51
Tableau 23 - Différences entre normes spécifiques abrogées et les normes CEE / ONU .....	59
Tableau 24 - Modalité de contrôles des normes de commercialisation avant et après l'abrogation des normes spécifiques.....	61
Tableau 25 - Impact de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation pour les différents acteurs... ..	67
Tableau 26 – Taux de réponses positives à la question "Pensez-vous que l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation va avoir d'autres impacts dans le futur ?" .....	68
Tableau 27 – Taux réponse positive à la question « Si oui (des impacts auront lieu dans le futur), est-ce en en 2010, dans 2 ans, dans plus de 2 ans ? » .....	68
Tableau 28 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 1 .....	71
Tableau 29 – Taux de réponses positives à la question "suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, le nombre de références a augmenté/diminué/est stable" .....	72
Tableau 30 – Taux de réponses négatives à la question "suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, continuez-vous à faire référence aux catégories Extra, I, II?" .....	73
Tableau 31 – Taux de réponses positives à la question "les produits qui étaient écartés en raison de l'application de l'ancienne normalisation sont-ils toujours écartés ?" .....	74
Tableau 32 – Taux de réponses positives à la question "L'évolution des prix est-elle liée en particulier à l'arrivée de produits qui étaient écartés jusqu'à présent du fait de l'application des normes spécifiques?" .....	77
Tableau 33 - Comparaison des fluctuations interannuelles et des volumes mis en marché éventuellement permis par l'abrogation des normes .....	78
Tableau 34 – Critères de jugement et indicateurs de la question 2 .....	81
Tableau 35 – Taux de réponses positives à la question "Les anciennes notions de la normalisation sont-elles encore utilisées dans les négociation commerciales, concernant le calibre?" .....	82
Tableau 36 – Taux de réponses positives aux questions "Suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, les refus de marchandise à destination sont-ils en augmentation? Les litiges à destination sont-ils en augmentation?" .....	83

Tableau 37 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 3 .....	89
Tableau 38 – Taux de réponse positives à la question « Utilisez-vous les normes CEE-ONU ? » .....	91
Tableau 39 - Taux de réponses positives à la question « Utilisez-vous une marque collective ? ».....	92
Tableau 40 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 4 .....	98
Tableau 41 – Taux de réponses positives aux questions « le temps de contrôle interne a-t-il diminué ou augmenté? », « les contrôles externes ont-ils diminué ou augmenté ? » .....	103
Tableau 42 – Impacts de l’abrogation des normes spécifiques au niveau des statistiques de prix (source : enquête AND) .....	104

## INDEX DES FIGURES

Figure 1 - Consommation brute de légumes par tête et par an dans les 5 pays d'étude en 2005 (gauche) ; taux d'auto approvisionnement en légumes en 2005 (droite) .....	12
Figure 2 - Consommation brute de fruits (hors vin) par tête et par an dans les 5 pays d'étude en 2005 (gauche) ; taux d'auto approvisionnement en fruits en 2005 (droite) .....	13
Figure 3 - Volumes de production de carottes en Allemagne, France, Italie, Pologne et Royaume-Uni, en 1000 tonnes .....	16
Figure 4 - Evolution des superficies de carottes dans les 5 pays d'étude .....	16
Figure 5 - Evolution des importations de carottes et navets dans l'UE 27 et des échanges intra UE .....	18
Figure 6 - Evolution des introductions et importations de carottes et navets dans les 5 pays d'étude .....	19
Figure 7 - Evolution des expéditions et exportations de carottes et navets dans l'UE 27 .....	20
Figure 8 - Evolution des expéditions et exportations de carottes et navets dans les 5 pays d'étude .....	20
Figure 9 – Schéma de filière : Carotte en Allemagne (Moyenne 2006-2008) .....	23
Figure 10 – Schéma de filière : Carotte en France (Moyenne 2006-2008) .....	24
Figure 11 – Schéma de filière : Carotte en Italie (Moyenne 2006-2008) .....	24
Figure 12 – Schéma de filière : Carotte en Pologne (Moyenne 2006-2008) .....	25
Figure 13 – Schéma de filière : Carotte au Royaume-Uni (Moyenne 2006-2008) .....	25
Figure 14 - Evolution de la production de melons en Espagne, France et Italie depuis 1998 .....	26
Figure 15 - Evolution des superficies de melons en Espagne, Italie et France depuis 1998 .....	26
Figure 16 - Importations de l'UE 27 et échanges intra UE en volumes, de 1998 à 2008 .....	27
Figure 17 - Evolution des introductions de melons dans les 5 pays d'étude depuis 1999 .....	28
Figure 18 - Evolution des exportations de melons dans l'UE 27 depuis 1999, en volume .....	29
Figure 19 - Evolution des expéditions / exportations de melons depuis 1999 dans les 5 pays d'étude .....	29
Figure 20 – Schéma de filière : Melon en Italie (Moyenne 2006-2008) .....	32
Figure 21 – Schéma de filière : Melon en France (Moyenne 2006-2008) .....	33
Figure 22 - Evolution de la production de champignons dans les 5 pays étudiés .....	34
Figure 23 - Destination de la production de champignons dans les 5 pays d'étude, moyenne trisannuelle 2007-2009 .....	35
Figure 24 - Evolution des introductions et importations de champignons dans les 5 pays d'étude et aux Pays-Bas depuis 2002 .....	37
Figure 25 - Evolution des expéditions et exportations des EM de l'UE 27 depuis 2002, en volume .....	38
Figure 26 - Evolution des exportations/ expéditions depuis 2002 en Allemagne, en Pologne et aux Pays-Bas ...	39
Figure 27 - Schéma de filière : Champignon en Allemagne (Moyenne 2006-2008) .....	41
Figure 28 - Schéma de filière : Champignon en France (Moyenne 2006-2008) .....	42
Figure 29 - Schéma de filière : Champignon en Italie (Moyenne 2006-2008) .....	42
Figure 30 - Schéma de filière : Champignon en Pologne (Moyenne 2006-2008) .....	43
Figure 31 - Schéma de filière : Champignon au Royaume-Uni (Moyenne 2006-2008) .....	43
Figure 32 – Production de pommes (tous pommiers confondus) en Pologne (surface et volume) .....	44
Figure 33 – Evolution de la distribution du nombre d'exploitations spécialisées en fruits et baies en fonction des tailles des parcelles entre 2003 et 2007 .....	46
Figure 34 - Evolution de la densité de pommier entre 2000 et 2008 .....	47
Figure 35 – Evolution des surfaces de pommes (table et transformation) en Pologne entre 2000 et 2008 en fonction des variétés de pommes .....	49
Figure 36 - Evolution de l'utilisation des pommes en Pologne entre 2000 et 2009 .....	52
Figure 37 - Evolution de la consommation de pommes en Pologne entre 2000 et 2008 .....	52
Figure 38 – Evolution des importations et des exportations de pommes en Pologne entre 2000 et 2008 .....	53
Figure 39 - Répartition des exportations polonaises de pommes selon les destinations .....	114

## ***Introduction***

---

Le présent document constitue le rapport final de l'étude portant sur les normes de commercialisation dans le secteur des fruits et légumes.

Il est constitué d'une première partie descriptive visant à donner les éléments de base permettant au lecteur d'appréhender le contexte économique et réglementaire et de comprendre la problématique d'ensemble.

La deuxième partie est constituée des réponses apportées aux cinq questions d'étude et des conclusions.

## 1. Cadre de l'étude

---

### 1.1. OBJECTIF DE L'ETUDE

L'objectif de l'étude est double :

- déterminer dans quelle mesure les normes spécifiques de commercialisation pour les fruits et légumes sont utiles pour les producteurs, les grossistes, les conditionneurs et les détaillants.
- évaluer la validité des arguments contre et en faveur du retrait de 26 des 36 normes spécifiques de commercialisation.

### 1.2. CHAMP DE L'ETUDE

L'étude comporte deux parties couvrant des produits, des pays et des périodes différentes :

- La première partie porte sur **l'évaluation de l'impact du retrait des normes spécifiques de commercialisation**. Les produits étudiés sont la carotte, le melon et le champignon de couche, tels que définis dans les anciennes normes spécifiques de commercialisation :
  - carotte : code douanier 0706 10 00, variétés issues du genre *Daucus carota L* et vendues à l'état frais ;
  - melon : code douanier 0807 19 00, variétés issues du genre *Cucumis Melo L* et vendus à l'état frais ;
  - champignon de couche : code douanier 0709 51 00, souches issues du genre *Agaricus* et vendues en frais (les Shiitaké ou les pleurotes ne sont donc pas concernés).
- Cette première partie se focalisera sur cinq pays : l'Allemagne, la France, l'Italie, la Pologne et le Royaume-Uni. La période d'étude s'étend du 1<sup>er</sup> juillet 2009, date d'abrogation des normes de commercialisation, jusqu'à présent. Cette période sera comparée à la période précédente (dans la mesure du possible 2000 - 1<sup>er</sup> juillet 2009, le cas échéant 2004 - 1<sup>er</sup> juillet 2009).
- La seconde partie est une étude de cas sur la pomme en Pologne dont l'objet est d'évaluer **l'impact de l'introduction de la norme spécifique de commercialisation relative à la pomme dans ce pays**. Il s'agira de comparer la période précédant l'entrée de la Pologne dans l'Union Européenne (1<sup>er</sup> mai 2004) à la période suivante (1<sup>er</sup> mai 2004 – 2009).

### 1.3. METHODOLOGIE

La première partie portant sur les impacts de l'abrogation des normes spécifiques repose sur :

- l'analyse des statistiques européennes et nationales (production, échange, prix) ;
- l'analyse des règlements relatifs aux normes de commercialisation dans le secteur des fruits et légumes ;
- une revue de littérature (presse professionnelle) portant sur les impacts de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation ;

- deux enquêtes :
  - **une enquête face à face ou téléphonique** auprès des Autorités Nationales, des services statistiques et des organisations professionnelles (40 entretiens) ; des opérateurs commercialisant au moins un des trois produits étudiés (carotte, melon, champignon – 40 entretiens) et des principales associations de consommateurs (5 entretiens) ; des enseignes de la grande distribution dans chaque pays d'étude (réponse de 16 enseignes), soit plus de 100 entretiens réalisés.
  - **Une enquête postale auprès de plus de 1000 opérateurs** commercialisant un des 3 produits d'étude et opérant dans un des 5 pays d'étude (producteur-expéditeurs, coopératives, OP, expéditeurs, grossistes, importateurs). Les moyens mis en œuvre (envoi postal, relance téléphonique, mail et fax) ont permis de constituer une base de données à partir des 218 questionnaires utilisables reçus<sup>1</sup>.

La seconde partie de l'étude portant sur l'impact de l'introduction de la norme spécifique de la pomme sur le marché polonais a mobilisé :

- Une analyse statistique, règlementaire et documentaire ;
- Deux enquêtes :
  - La première auprès des autorités nationales ;
  - La seconde auprès des opérateurs de la pomme en Pologne (10 entretiens).

#### **1.4. LIMITES**

La portée des conclusions est limitée par le champ, la période d'étude et les données disponibles :

- Les analyses portent principalement sur 3 espèces (carotte, melon, champignon) et non sur les 26 espèces dont les normes ont été abrogées<sup>2</sup>. Or, chacune des 50 à 60 espèces qui constituent le marché des fruits et légumes frais possède des caractéristiques propres qui influencent les mécanismes de marché et qui rendent la conformité aux normes de commercialisation plus au moins aisée. Néanmoins, la focalisation sur 3 produits et 5 pays permet de ne pas disperser les moyens d'analyse.
- L'étude se termine un an après l'abrogation de 26 normes spécifiques de commercialisation. Cet espace de temps permet d'appréhender les premiers impacts visibles sur le marché mais pas de préjuger des impacts de long terme qui se révéleront après plusieurs changements de conjoncture économique. Nous avons toutefois tenté de les appréhender via l'élaboration de scénario (cf. partie 512). Dans le même ordre d'idée, les changements en cours dans les dispositifs de contrôle des Autorités Nationales n'ont pas encore produit tous leurs effets.
- Il existe très peu de données disponibles sur l'utilisation et le respect des normes de commercialisation. Les analyses reposent donc principalement sur nos travaux (entretiens directs, enquête postale et calculs) et quelques articles issus de la presse professionnelle.

<sup>1</sup> Certains questionnaires sont considérés comme inutilisables car incomplet. Ils n'ont alors pas été pris en compte.

<sup>2</sup> abricots, artichauts, asperges, aubergines, avocats, haricots, choux de Bruxelles, carottes, choux-fleurs, cerises, courgettes, concombres, champignons de couche, aulx, noisettes en coque, choux pommés, poireaux, melons, oignons, pois, prunes, céleris à côtes, épinards, noix en coque, pastèques et chicorées Witloof.

## 2. Description des marchés et des circuits de commercialisation

### 2.1. CARACTERISTIQUES GENERALES : PRODUCTION DE FRUITS ET DE LEGUMES, CONSOMMATION ET DISTRIBUTION

Les données statistiques distinguent d'une part les légumes frais y compris melon et fraise et d'autre part les arbres fruitiers et baies. Cette distinction se fait sur la base du mode de culture : cultures non pérennes (légume, fraise et melon) et pérennes (arboriculture et baies). Nous conserverons cette distinction dans la suite du rapport.

#### 2.1.1. Production de fruits et légumes dans les pays d'étude

L'Italie et la France font partie des trois premiers producteurs de légumes frais (y compris melon et fraise) européens, l'Espagne étant le deuxième. La production annuelle moyenne italienne de légumes frais s'élève à 13 millions de tonnes tandis que la production française est deux fois moins importante avec 6 millions de tonnes produites par an en moyenne.

L'Allemagne, la Pologne et le Royaume-Uni ont des productions moindres mais toutefois importantes sur le marché européen : la production annuelle moyenne de légumes frais s'élève à 3 millions de tonnes en Allemagne, 4 millions de tonnes en Pologne et 2,5 millions de tonnes au Royaume-Uni.

Pour ce qui est de la production de fruits de table<sup>3</sup>, l'Italie et l'Espagne sont les deux premiers pays européens producteurs avec des productions annuelles s'élevant à respectivement 11 et 10 millions de tonnes. La France et la Pologne ont des productions 3 fois moins importantes avec un volume produit de 3 millions de tonnes tandis que l'Allemagne produit 1,4 millions de tonnes de fruits de table par an et le Royaume-Uni moins de 0,3 millions de tonnes.

Les superficies italienne et polonaise de fruits et légumes<sup>4</sup> sont de l'ordre de 600 000 hectares alors que les superficies françaises sont 1,5 fois moins importantes avec plus de 400 000 hectares et les superficies allemande et britannique sont trois à quatre fois moins importantes avec respectivement 183 000 et 152 000 hectares (cf. tableau ci-dessous).

**Tableau 1 - Superficie couverte par les arbres fruitiers, les baies, les légumes frais (y compris melon) et des fraises, nombre d'exploitations et superficie moyenne des exploitations en 2007**

	Superficie (1000ha)	Nombre d'exploitations	Superficie moyenne (ha)
<b>Italie</b>	635	386 280	2
<b>Pologne</b>	592	823 430	1
<b>France</b>	423	75 320	6
<b>Allemagne</b>	183	36 260	5
<b>Royaume-Uni</b>	152	17 480	9

Source : AND d'après Eurostat et BMELV (Allemagne et Pologne)

<sup>3</sup> Hors olives, raisins secs, raisins de cuve, produits de cueillette, fruits des jardins familiaux et pommes et poires destinées à la transformation

<sup>4</sup> Arbres fruitiers, baies, légumes frais (y compris melon) et fraises.

Les superficies moyennes des exploitations productrices de fruits et légumes sont très variables d'un pays à l'autre :

- la Pologne et l'Italie comptent de nombreuses petites exploitations dont la superficie moyenne est respectivement de 1 et 2 hectares ;
- A l'inverse au Royaume-Uni, les exploitations sont peu nombreuses et de grande taille avec une superficie moyenne par exploitation de 9 hectares ;
- En France et en Allemagne les superficies moyennes sont de l'ordre de 6 à 5 hectares par exploitation.

Le regroupement de la production au sein des organisations de producteurs (OP) est elle aussi très variable d'un pays à l'autre :

- La France et l'Italie possèdent un nombre élevé d'OP reconnues : respectivement 276 et 298 OP. En France près de 50% de la production est commercialisé via les OP tandis qu'en Italie ce taux s'élève à 45%.
- Le Royaume-Uni compte 71 OP et AOP (Association d'OP) commercialisant près de 55% des fruits et légumes produits dans le pays.
- L'Allemagne compte 31 OP et 3 groupements de producteurs qui commercialisent près de 30% de la production allemande de fruits et légumes.
- Enfin, la Pologne ne compte que 21 OP regroupant moins de 1% de la production polonaise de fruits et légumes.

Les principales régions de production de légumes frais sont, en termes de superficies cultivées (source Eurostat) :

- En Allemagne, **la Rhénanie du Nord – Westphalie (18% des superficies de légumes frais), la Basse-Saxe (17%) et la Bavière (13%)**.
- En France, **la Bretagne (23% des superficies de légumes frais), l'Aquitaine (15%), le Nord-Pas-de-Calais (15%) et la Picardie (8%)** qui totalisent plus de 60% des superficies.
- En Italie, **les Pouilles (18%), l'Emilie-Romagne (14%), la Sicile (12%) et la Campanie (9%)** qui réunissent 53% des superficies de légumes frais.
- En Pologne, les voivodie de **Mazovie (19%), la Grande-Pologne (12%), Lodzkie (10%), Lubelskie (10%) et de Cujavie-Poméranie (10%)** totalisent 60% des superficies de légumes frais.
- Au Royaume-Uni, 65% des superficies de légumes frais est concentrée sur 4 zones : **Lincolnshire (25%), East Anglia (22%), East Yorkshire et Northern Lincolnshire (10%), Eastern Scotland (8%)**.

Les bassins de production d'arbres fruitiers et de baies sont plus concentrés que ceux de légumes frais en Allemagne, Pologne et Royaume-Uni :

- 50% des superficies allemandes d'arbres fruitiers et baies se situent en Bade-Wurtemberg (33%) et Basse-Saxe (17%).
- 59% des superficies polonaises sont situées dans trois voivodies : la Mazovie (30%), Lubelskie (18%) et Lodzkie (11%).
- 55% des superficies britanniques sont concentrées dans le Kent (33%) et le comté d'Herefords et Worcester (22%).

En France, les principaux bassins de production arboricoles sont le Sud-Est (32% des superficies en Rhône-Alpes et PACA) et le Sud-Ouest (27% des superficies en Aquitaine et Midi-Pyrénées). Enfin en Italie, la production arboricole est située en Emilie-Romagne (16% des superficies d'arbres fruitiers et baies), Sicile (14%) et Campanie (13%).

Ce premier cadrage met en évidence des situations hétérogènes d'un pays à l'autre en termes de volume de production (l'Italie est le premier producteur européen, *a contrario* le volume de production britannique est huit fois moins important), de taille moyenne des exploitations agricoles (1 à 2 ha en Pologne et Italie contre 5 à 6 en Allemagne et France et 9 ha au Royaume-Uni), de niveau de regroupement de la production de fruits et légumes par les OP (moins de 1% en Pologne, 45 à 55% en France, Italie et Royaume-Uni et 30% en Allemagne) et de concentration de la production en bassins (plus importante pour les fruits que pour les légumes).

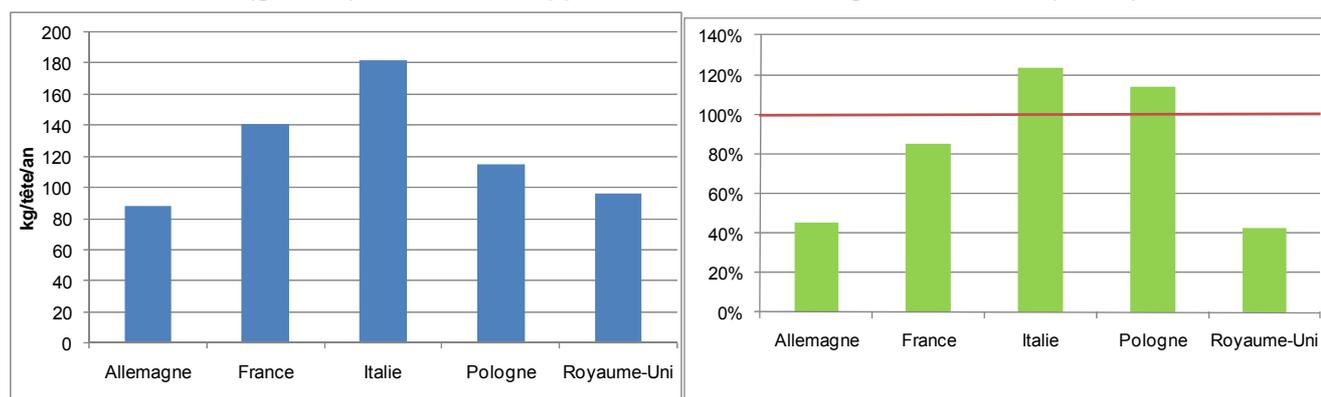
## 2.1.2. Consommation et taux d'approvisionnement de fruits et légumes dans les différents pays

### 2.1.2.1 Les légumes

Parmi les 5 pays étudiés, l'Italie est le premier pays consommateur de légumes avec une consommation brute par tête et par an de 180 kg. Cette variable s'élève à 141 kg/tête/an pour les français et 115 pour les polonais. Les allemands et les britanniques sont les moins consommateurs de légumes avec une consommation annuelle par tête d'habitants s'élevant à respectivement 88 kg et 96 kg.

Le taux d'auto-approvisionnement reflète le caractère exportateur ou importateur des pays. On constate ainsi que les pays fortement consommateurs ont un taux d'auto-approvisionnement élevé (123% en Italie et 114% en Pologne) tandis que les pays plus faiblement consommateurs ont recours aux importations (Allemagne et Royaume-Uni dont les taux d'auto-approvisionnement sont proches de 45%). La France constitue une situation intermédiaire avec une forte consommation par habitant et par an et un taux d'approvisionnement de 85% (elle est donc importatrice nette).

**Figure 1 - Consommation brute de légumes par tête et par an dans les 5 pays d'étude en 2005 (gauche) ; taux d'auto approvisionnement en légumes en 2005 (droite)**



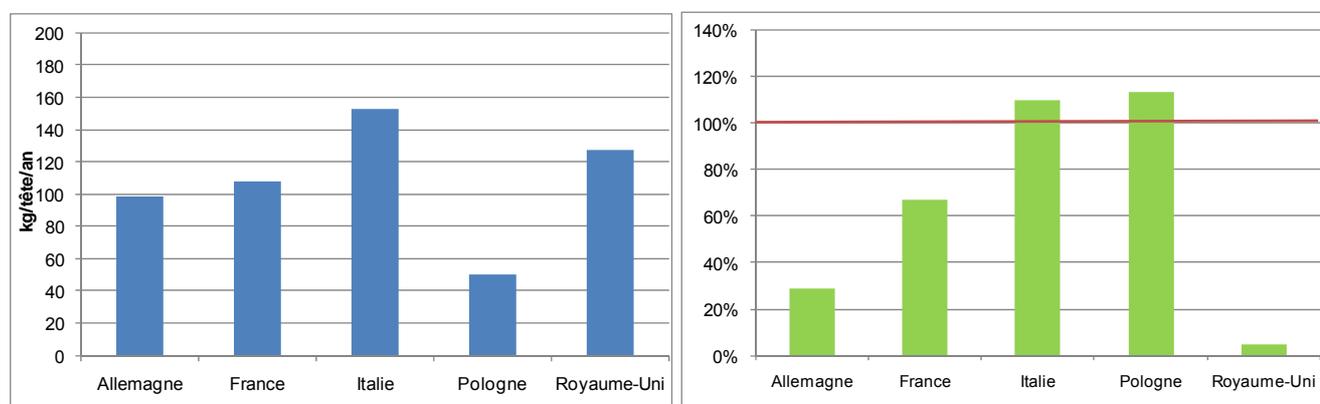
Source : FAO 2005

### 2.1.2.2 Les fruits (hors raisin destinés à la fabrication de vin)

Pour ce qui est de la consommation de fruits, les consommations apparentes italienne et britannique sont les plus élevées avec respectivement 152 kg/tête/an et 127 kg/tête/an. La France et l'Allemagne ont un niveau de consommation apparente proche de 100 kg/tête/an. En revanche, celui de la Pologne est en retrait avec seulement 50 kg/tête/an soit deux fois moins qu'en Allemagne et en France, 3 fois moins qu'en Italie.

Toutefois, la Pologne est autosuffisante en fruits avec un degré d'auto approvisionnement de 113%, proche du taux italien (110%). Le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France sont importateurs nets. Le taux d'auto approvisionnement du Royaume-Uni est très faible (5%), celui de l'Allemagne s'élève à 29% et celui de la France à 67%.

Figure 2 - Consommation brute de fruits (hors vin) par tête et par an dans les 5 pays d'étude en 2005 (gauche) ; taux d'auto approvisionnement en fruits en 2005 (droite)



Source : FAO 2005

### 2.1.3. Les circuits de distribution dans les pays étudiés

Faute de données publiques homogènes entre les pays de l'Union Européenne, nous utilisons les données rendues publiques par des instituts privés dans chacun des pays d'étude. Ces données permettent de dégager les grandes caractéristiques des réseaux de distribution selon les Etats Membres malgré leur hétérogénéité.

- **L'Allemagne, un marché dominé par les discounters et la grande distribution.**

Pour l'Allemagne nous disposons des données réalisées par Gfk<sup>5</sup> et publiées par AMI<sup>6</sup> pour les légumes (2009). Le marché allemand des légumes est très largement dominé par la grande distribution qui représente plus de 89% des ventes de détail de légumes en volume. Parmi les différents types de magasins, les discounters pèsent pour 54% du marché avec deux leaders : Aldi (plus de 20% des ventes de détail) et Lidl (plus de 15%). Les hypermarchés et les supermarchés représentent respectivement 19% et 16% des ventes de détails de légumes.

Le commerce traditionnel ne pèse que pour 8% des ventes de détails (4% pour les marchés, 2% pour les maraîchers et 2% en vente directe).

<sup>5</sup> Gfk : Growth From Knowledge

<sup>6</sup> AMI : AgrarMarktInformation

- **La France, un marché dominé par la grande distribution avec un rôle non négligeable des circuits traditionnels**

En France, nous disposons des données réalisées par TNS pour les légumes d'une part, les fruits d'autre part (2009). La part de marché de la grande distribution s'élève à 70% des ventes de légumes au détail en volume (72% pour les fruits), avec une prédominance des hypermarchés et supermarchés (respectivement 33% et 22% des ventes de légumes au détail ; 34% et 23% pour les fruits). Les primeurs, les marchés et la vente directe totalisent 27% des ventes de légumes au détail en volume (25% pour les fruits).

- **L'Italie, fort développement de la grande distribution**

En Italie, nous disposons des données Gfk, publiées par le CSO (Centro Servizi Ortofrutticoli) pour les fruits et légumes (2008). Le marché italien, traditionnellement dominé par la vente sur les marchés et le commerce spécialisé, connaît un fort développement de la moyenne et grande distribution (hyper et supermarchés, discounts) avec une part de marché passant de 33% en 2000 à 50% (en volume) en 2008.

Les circuits traditionnels distribuent toutefois encore 50% des fruits et légumes au détail (contre 25 à 27% en France et 8% en Allemagne).

- **La Pologne, un marché dominé par le secteur traditionnel**

Pour la Pologne, nous disposons seulement des parts de marché par circuit de distribution pour les produits de grande consommation<sup>7</sup> (source Nielsen). Le marché polonais est encore dominé par les circuits traditionnels avec 70% des ventes de produits de grande consommation achetés via ces circuits (en valeur). Toutefois les discounters et la grande distribution se développent rapidement : le nombre des magasins discounts a doublé entre 2001 et 2008 en liaison avec le développement de la chaîne Biedronka, filiale du groupe portugais Jeronimo Martins. En 2009, la part de marché de la grande distribution s'élève à 24% et celle des discounters à 6% (en valeur pour les biens de grande consommation). Les principales chaînes de distribution sont Carrefour, Tesco, Biedronka, Real et Auchan.

- **Le Royaume-Uni, un marché dominé par la grande distribution et les convenience store**

Au Royaume-Uni, nous disposons des parts de marchés, en valeur, par circuit de distribution pour les produits d'épicerie (produits alimentaires, y compris boisson, et produits non alimentaires du type hygiène et cosmétique), réalisés par IGD Grocery Retailing (2009). La part de marché de la grande distribution est de 72% en 2009 (en valeur pour les produits d'épicerie). Les 4 premières chaînes de distribution sont Tesco (31% des parts de marché de la distribution organisée), Asda (17%), Sainsbury (16%) et Morrisons (11%). Les convenience store commercialisent 21% des produits d'épicerie en 2009 (en valeur) et les circuits traditionnels ne représentent que 4% de ce marché. Ces dernières années, les ventes par internet sont en développement et représentent en 2009 plus de 2% des achats de produits d'épicerie.

---

<sup>7</sup> Produits de grande consommation ou FMCG (Fast Moving Consumer Goods) : produits achetés fréquemment à un prix relativement bas.

### 2.1.4. Caractéristiques des produits

Le secteur des fruits et légumes est caractérisé par une forte diversité de produits liée à leur degré de périssabilité, à leur caractère plus ou moins saisonnier, à leur mode de consommation et de distribution.

Ainsi, la carotte est un produit de grande consommation (souvent le deuxième légume derrière la tomate), présent toute l'année sur les étals et qui supporte le stockage en terre ou en chambre froide ce qui permet une certaine maîtrise de la mise en marché.

La pomme est elle aussi un produit de grande consommation (souvent le deuxième fruit consommé derrière la banane), présente toute l'année sur les étals et supportant bien le stockage en chambre froide et à atmosphère contrôlée.

Le melon est un produit à caractère plus saisonnier (pic de consommation et de production de mai à octobre) ; il est toutefois présent toute l'année sur les étals grâce notamment aux importations extra UE. Une partie de ces importations sont le fait d'opérateurs européens ayant investi au Maroc ou en Espagne afin de compléter leur calendrier de production. Par ailleurs, les types variétaux sont liés aux zones de consommation : en Italie les melons brochés, en France le melon Charentais et des consommations plus diversifiées dans les pays importateurs (Allemagne, Royaume-Uni).

Le champignon est lui aussi un produit fortement périssable ne supportant pas le stockage. Il est présent toute l'année sur les étals et il est consommé et produit dans l'ensemble des pays européens. Il est généralement vendu pied coupé, sauf en Italie où le consommateur le préfère non coupé avec des traces de terre de gobetage.

De manière plus générale, les fruits et légumes tiennent une place particulière au sein de l'univers alimentaire, en raison de caractéristiques que l'on ne retrouve pas simultanément dans d'autres produits : ils sont vendus en l'état, ils sont périssables ou très périssables :

- **Vente en l'état.** Pour les fruits et légumes frais et les œufs, la phase de conditionnement constitue l'équivalent de ce qu'est la transformation pour les autres produits alimentaires : le passage d'un état « agricole » à un état « alimentaire ». Même si la proportion de marchandise écartée est faible, la phase de tri, de contrôle est indispensable pour écarter les pièces qui ne sont pas consommables (pourries, véreuses, blessées, ..) et qui doivent supporter les contraintes logistiques et commerciales des circuits longs.

Enfin, pour la plus grande part du marché des fruits et légumes, l'aspect extérieur des pièces est un argument de vente : les fruits et légumes de couleur pleine et régulière, de forme régulière favorisent la vente en libre service, de la même manière qu'un emballage soigné ou luxueux.

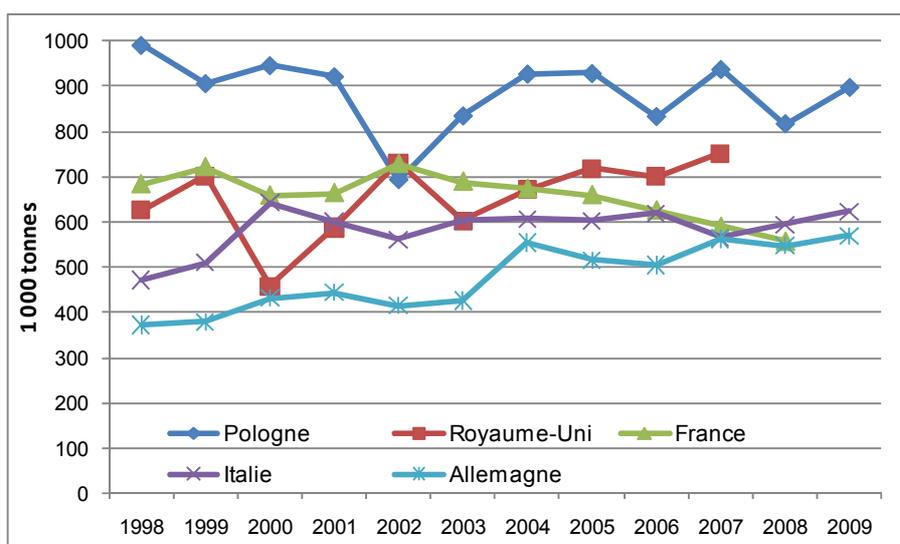
- **Périssables.** Comme pour d'autres aliments frais (viande, notamment) le degré de fraîcheur est un critère d'achat « instinctif » pour les fruits et légumes. La durée de vie varie selon les espèces et, pour les plus sensibles (salades), l'apparence extérieure se dégrade après quelques heures. Par ailleurs, le tri en amont conditionne en partie la durée de conservation (si les pièces susceptibles de se dégrader sont écartées, la durée de vie du lot est statistiquement prolongée). Il existe ainsi une relation entre qualité du tri, aptitude à la conservation et aptitude à la vente des produits. A l'opposé des produits industriels, la dégradation des produits frais est visible : un produit emballé dont la Date Limite de Consommation (DLC) est dépassée ne présente, vu de l'extérieur pas de défauts, un fruit ou un légume dont l'aspect est altéré (couleur, forme, surface de la peau, etc..) donnera au client l'impression qu'il est « périmé » et donc impropre à la consommation.

## 2.2. LA CAROTTE EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, POLOGNE ET ROYAUME-UNI

### 2.2.1. La production : surfaces et volumes

En moyenne triennale 2006-2008, les 5 premiers pays européens producteurs de carottes sont la Pologne (860 000 tonnes par an), le Royaume-Uni (730 000 tonnes par an), la France (600 000 tonnes par an), l'Italie (590 000 tonnes par an) et l'Allemagne (540 000 tonnes par an). Ces 5 pays – objet de l'étude – totalisent près de 52% de la production européenne de carotte (en moyenne 2006-2008).

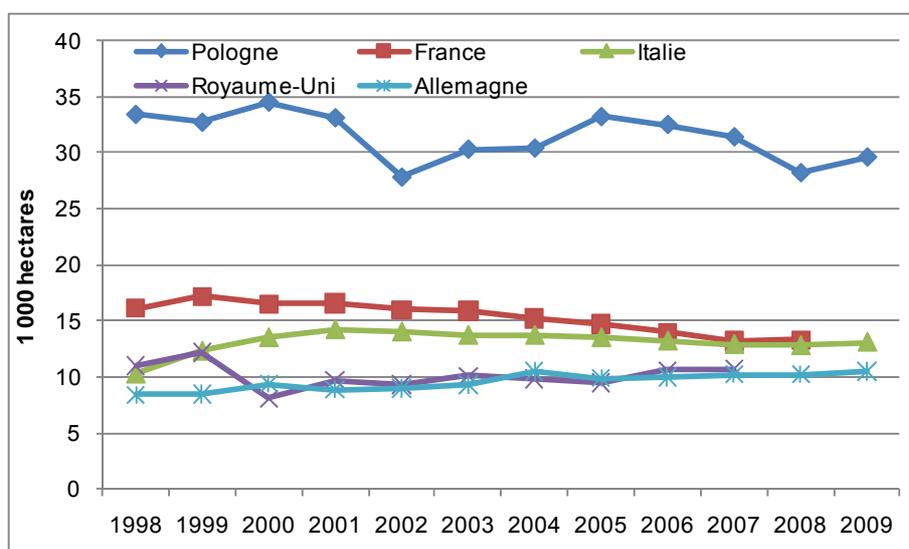
**Figure 3 - Volumes de production de carottes en Allemagne, France, Italie, Pologne et Royaume-Uni, en 1000 tonnes**



Source : AND d'après Eurostat

En termes de surfaces, la Pologne se place en tête avec près de 30 000 hectares en production de carottes tandis que les autres pays d'études ont des superficies en carotte de l'ordre de 10 000 à 15 000 hectares. Toutefois, les rendements polonais étant faibles, les volumes de carottes produits sont proches du tonnage britannique.

**Figure 4 - Evolution des superficies de carottes dans les 5 pays d'étude**



Source : AND d'après Eurostat

Les dynamiques de production :

- En Pologne, la superficie et la production de carottes sont variables d'une année à l'autre, avec une tendance à la diminution des surfaces et des volumes produits.
- En Allemagne, la production de carottes augmente de 53% entre 1998 et 2009 en liaison avec une augmentation de 25% des superficies et une amélioration des rendements. Les principales régions de production sont la Basse-Saxe, la Rhénanie du Nord Westphalie, Rhénanie Palatinat.
- Diminution des surfaces et donc de la production depuis 2002 en France. Les bassins de production sont le Sud-Ouest (Aquitaine et Midi-Pyrénées), l'Ouest (Basse-Normandie et Bretagne) et le Sud-Est (Provence et Gard). Les tailles d'exploitations varient d'une région à l'autre avec de grandes structures en Aquitaine (40 ha en moyenne) et de plus petites dans les autres régions (1 à 6 hectares en moyenne). Les carottes primeurs sont essentiellement produites dans le Sud-Ouest.
- Stabilité depuis le début des années 2000 en Italie. Les principales zones de production de la carotte en Italie sont le littoral du Lazio (janvier à avril), la Sicile (mars à mai), la région de Ferrara (mai à juillet), les Abruzzes (juin à novembre) et l'Emilie-Romagne (septembre à février).
- Au Royaume-Uni, la production est marquée par de fortes variations avec toutefois une tendance à la hausse de la production (+20% entre 1998 et 2007) et une stagnation des superficies. La principale zone de production est située dans l'Est de l'Angleterre.

### **2.2.2. Les échanges**

Les données présentées ci-dessous sont issues d'Eurostat. Les codes douaniers ne distinguent pas la carotte du navet<sup>8</sup> (code NC 0706 1000 : carottes et navets à l'état frais ou réfrigéré). Il est toutefois estimé que les échanges concernent majoritairement les carottes.

Nous distinguerons dans la suite du rapport les importations (achats de denrées en provenance de pays tiers par un Etat membre) des introductions (achats de denrées par un Etat membre en provenance d'un autre Etat membre). De la même façon, les exportations (vers un pays tiers) seront distinguées des expéditions (vers un EM).

#### **2.2.2.1 Les importations et échanges intra UE**

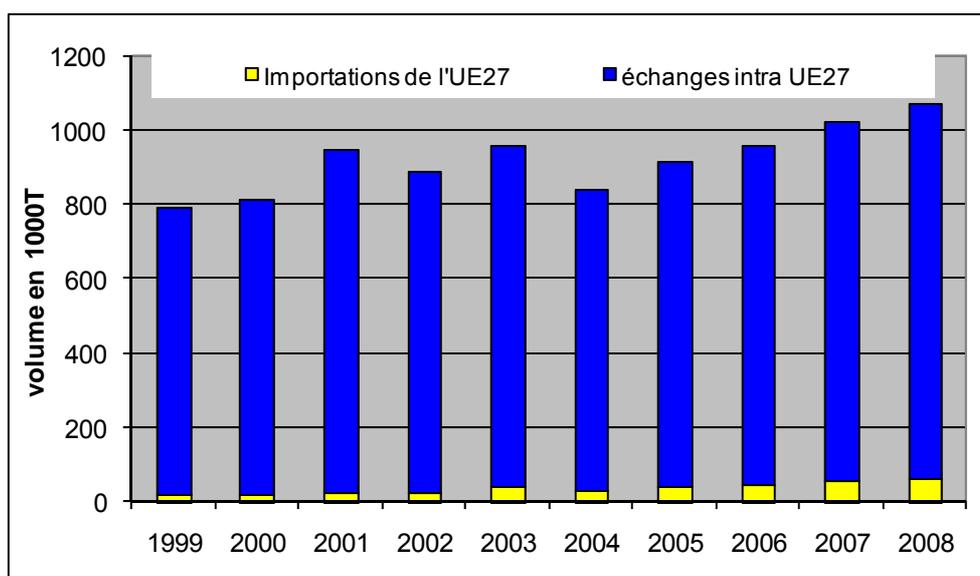
**Au niveau de l'Union Européenne à 27**, les volumes d'importation de carottes et navets ont été multipliés par 3 entre 1999 et 2008. Ils restent toutefois faibles au regard des échanges intra UE (60 000 tonnes importées à comparer au million de tonnes échangé au sein de l'UE 27). Les principaux pays fournisseurs sont la Turquie et Israël.

Les échanges intra UE connaissent, pour leur part, une croissance de 30% en volumes entre 1999 et 2008.

---

<sup>8</sup> Les volumes produits de navets ne sont disponibles que pour l'Italie, la France et le Royaume-Uni. Pour ces trois pays la production de navets représentent 13% de celle de carottes.

Figure 5 - Evolution des importations de carottes et navets dans l'UE 27 et des échanges intra UE



Source : AND d'après Eurostat

**Parmi les 5 pays d'étude**, l'Allemagne est le premier pays à avoir recours aux achats de carottes et navets en provenance d'autres EM ou de pays tiers, les volumes de carottes et navets achetés y sont deux fois plus importants qu'en France.

Tableau 2 - Importations et introductions annuelles en tonnes, moyenne annuelle 2006-2008

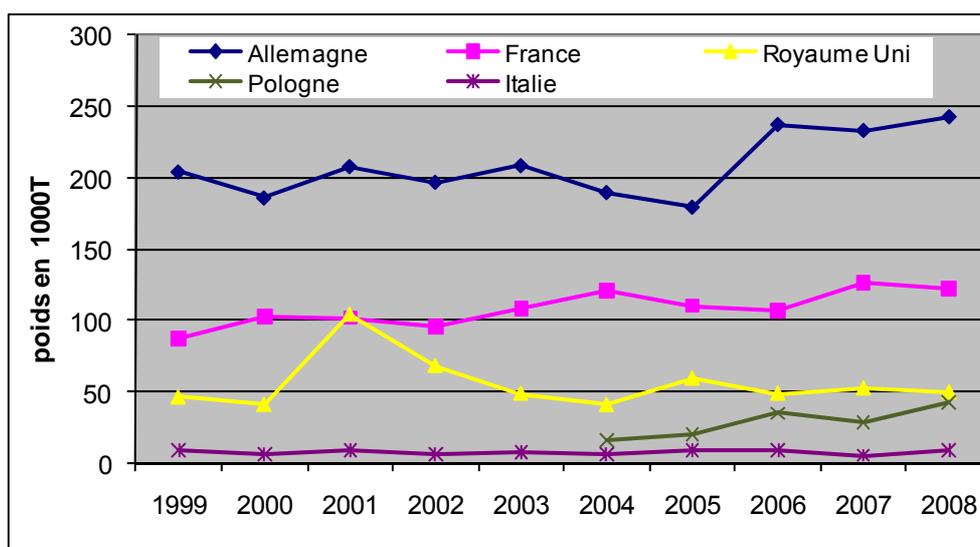
	Volumes introduits et importés en tonnes, moyenne annuelle de 2006 à 2008)
Allemagne	238 000
France	118 000
Royaume Uni	51 000
Pologne	36 000
Italie	8 000

Source : AND d'après Eurostat

Les principales dynamiques d'évolution :

- Augmentation des introductions des deux principaux pays acheteurs : l'Allemagne et la France (respectivement +19% et +39% en volume entre 1999 et 2008) ;
- Après une forte augmentation des introductions de carottes et navets en 2001, les achats britanniques retrouvent leur niveau du début de la décennie ;
- Stabilité des achats italiens ;
- Forte augmentation des achats polonais avec un doublement des volumes entre 2004 et 2008.

**Figure 6 - Evolution des introductions et importations de carottes et navets dans les 5 pays d'étude**



Source : AND d'après Eurostat

Le tableau suivant présente les provenances pour les 5 pays étudiés :

- Le principal partenaire de l'Allemagne est les Pays-Bas avec 55% du volume total (moyenne 2006-2008) ; viennent ensuite l'Italie (24% des importations), la Belgique (4,5%), l'Espagne et la France.
- La Belgique et l'Espagne sont les deux principaux expéditeurs de carottes et navets en France, suivis des Pays-Bas, de l'Italie et du Portugal.
- Les achats britanniques de carotte proviennent à 39% de France, à respectivement 15% et 14% des Pays-Bas et d'Italie.
- Les introductions et importations italiennes sont faibles (8 000 tonnes) et en provenance des Pays-Bas, d'Allemagne, de Belgique et de Turquie.
- Enfin, la Pologne achète essentiellement des carottes et navets en provenance des Pays-Bas qui représentent plus de 50% des volumes achetés.

**Tableau 3 - Provenances et volumes d'introduction et importation de carottes et navets dans les EM, moyenne annuelle 2006-2008 en tonne**

Allemagne		France		Royaume Uni		Italie		Pologne	
Pays-Bas	131 200	Belgique	48 900	France	19 800	Pays-Bas	2 200	Pays-Bas	18 100
Italie	57 300	Espagne	33 250	Pays-Bas	7 600	Allemagne	1 300	France	4 000
Belgique	10 700	Pays-Bas	9 800	Italie	7 200	Belgique	1 100	Italie	3 600
Espagne	9 000	Italie	6 200	Espagne	6 300	Turquie	1 000	Allemagne	3 400
France	8 000	Portugal	6 150	Belgique	4 200	Danemark	900	Belgique	3 350

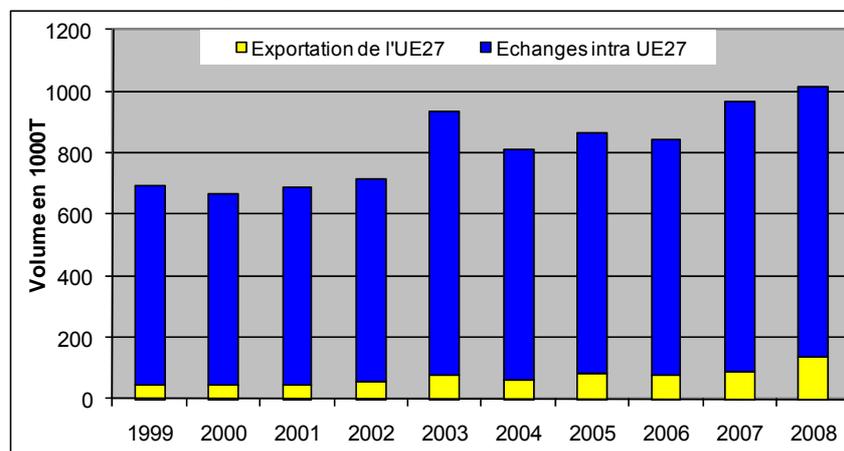
Source : AND d'après Eurostat

De manière générale, les introductions en provenance d'Espagne, Italie, Portugal et les importations en provenance de Turquie sont des carottes primeurs tandis que les introductions en provenance des Pays-Bas, de Belgique, d'Allemagne sont des carottes de conservation.

### 2.2.2.2 Les expéditions et exportations

**Au niveau de l'UE 27**, les volumes d'expédition et d'exportation de carottes et navets ont progressé de 68% entre 1999 et 2008. En 2008, près de 140 000 tonnes sont exportées vers les pays tiers tandis que près de 870 000 tonnes font l'objet d'échanges entre Etats Membres.

Figure 7 - Evolution des expéditions et exportations de carottes et navets dans l'UE 27

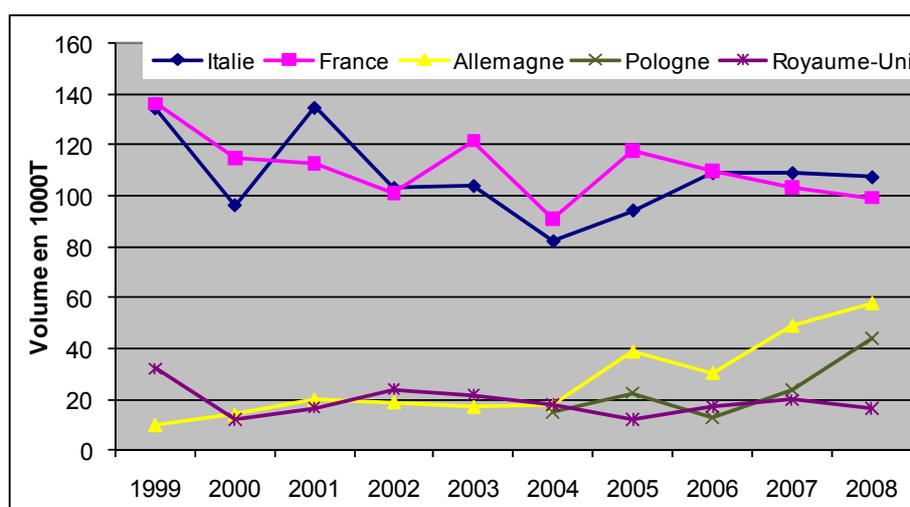


Source : AND d'après Eurostat

**Parmi les 5 pays d'étude**, l'Italie et la France sont les vendeurs les plus actifs à l'extérieur de leurs frontières nationales avec respectivement 11% des ventes européennes totales. Les ventes françaises sont en diminution depuis 2005, en lien avec une baisse de la production. Les ventes italiennes sont stables depuis 2006.

Les volumes de carottes et navets vendus par l'Allemagne sont inférieurs aux ventes extérieures de l'Italie et de la France. Ils sont toutefois en forte augmentation depuis 2004 (multiplication par 3). La Pologne vend 27 milliers de tonnes en moyenne 2006-2008 avec une forte augmentation entre 2006 et 2008. Enfin, le Royaume-Uni est un petit pays expéditeur avec 18 milliers de tonnes en moyenne 2006-2008, sans évolution.

Figure 8 - Evolution des expéditions et exportations de carottes et navets dans les 5 pays d'étude



Source : AND d'après Eurostat

Plus de 50% des ventes italiennes sont à destination de l'Allemagne, viennent ensuite l'Autriche (6% des volumes), le Royaume-Uni, le Danemark et la Pologne. Les expéditions françaises de carottes et navets sont à destination de la Belgique et du Royaume-Uni pour respectivement 29% et 20% des volumes. Les principaux partenaires de la Pologne sont la Moldavie, suivie par l'Ukraine et la Slovaquie. Enfin, le principal partenaire du Royaume-Uni est l'Irlande.

**Tableau 4 –Principales destinations des expéditions et exportations de carottes des 5 pays étudiés en moyenne 2006-2008, en tonnes**

Italie	France	Allemagne	Pologne	Royaume Uni
Allemagne 57 000	Belgique 29 700	Pays-Bas 19 900	Moldavie 8 000	Irlande 10 000
Autriche 6 700	Royaume-Uni 20 400	France 4 300	Ukraine 5 800	Belgique 3 300
Royaume-Uni 5 500	Espagne 10 300	République Tchèque 3 650	Slovaquie 3 000	Pays-Bas 1 500
Danemark 5 000	Portugal 9 900	Pologne 3 200	Lituanie 2 500	Allemagne 1 300
Pologne 4 500	Irlande 7 200	Autriche 2 500	Roumanie 1 900	France 450

Source : AND d'après Eurostat

### 2.2.3. Les prix

En Annexe III se trouvent les séries de prix disponibles dans les différents pays :

- En Allemagne les séries sont disponibles à AMI, nous sommes en attente des données. Les séries sont établies pour la catégorie I.
- En France, le SNM (Service des Nouvelles des Marchés) suit de nombreux produits aux stades d'expédition, de gros et de détail. Les références les plus présentes sont :
  - au stade d'expédition, les plateaux de 12 kilogrammes (primeur et conservation) et les sachets de 1 kilogramme ;
  - au stade de gros les sacs de 10 kg sont ajoutés ainsi que les carottes bottes ;
  - au stade de détail, les sachets de 2 kg, les barquettes d'1kg et le vrac, lavé ou non (la catégorie n'est pas précisée).
- En Italie, Ismea suit les prix pour l'ensemble des carottes aux stades d'origine, de gros et de détail.
- Au Royaume-Uni, le Defra suivait jusqu'en juillet 2009 les carottes lavées de qualité 1 et 2 au stade de gros. Depuis cette date, il suit le prix moyen des carottes lavées, impact direct de l'abrogation des normes de commercialisation.
- En Pologne, seuls des prix annuels sont actuellement disponibles.

### 2.2.4. Taux de tri et perte pour la carotte

Nous considérons ici que la « perte » de produit est la fraction de produit qui ne donne lieu à aucune valorisation. Il s'agit donc de marchandises qui sont données ou jetées.

La perte de produit peut intervenir à tous les stades de la filière :

- au stade de la production : la non récolte ou produits laissés sur place ;
- au stade du conditionnement : les écarts de tri qui ne trouvent pas de valorisation ;
- au stade de la commercialisation : les invendus.

Les écarts de tri sont constitués des marchandises non commercialisées en frais, en circuit long. Les produits écartés sont constitués par :

- les produits non conformes aux normes de commercialisation officielles ou aux exigences des acheteurs ;
- les produits pourris ou ne pouvant pas supporter de transport ;
- les surplus de marché.

L'objet de ce paragraphe est d'estimer le taux d'écart de tri (rapport entre le volume non commercialisé en frais en circuit long et le volume entré dans l'atelier) ainsi que le taux de perte (rapport entre le volume non valorisé et le volume entré dans l'atelier) au stade du conditionnement.

En effet, il n'existe aucune donnée ni estimation du taux d'écart de tri dans les différents pays, diffusé par des centres techniques ou des organisations professionnelles. Chaque opérateur met en place une stratégie propre pour valoriser au mieux les produits écartés. Ces stratégies diffèrent d'un opérateur à l'autre, d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre et dépendent fortement de la taille de l'entreprise (il faut disposer, par exemple, de suffisamment de volumes pour approvisionner une entreprise de transformation) de l'environnement agro-alimentaire (présence d'élevages, d'usines de transformation, d'associations caritatives), du produit concerné.

#### Quelques exemples de stratégies mises en place pour la carotte par des conditionneurs :

- Entreprise 1 : répartition des écarts entre les élevages voisins, l'industrie de la transformation (soupe, purée, pet food), les associations caritatives.
- Entreprise 2 : écoulement des produits en vente directe au magasin d'usine ou sur les marchés de plein air (Cette stratégie n'est pas pratiquée dans tous les pays).
- Entreprise 3 : écoulement des produits dans l'usine de transformation intégrée à la station de conditionnement.

Selon la stratégie adoptée, le taux d'écart de tri est variable : un opérateur ne vendant que des carottes de catégorie I aura un écart de tri compris entre 25 et 40% tandis qu'un opérateur vendant une catégorie II aura un écart de tri plus faible, compris entre 5 et 20%.

Selon l'enquête postale AND, le taux d'écart de tri médian s'élève à 15% (30 répondants à la question « taux moyen d'écart de tri pour la carotte », cf. répartition en annexe). Nous prendrons pour référence, dans la suite du rapport, ce taux d'écart de tri.

Après la première mise en marché, les taux de déchet (invendu) sont réduits et sont estimés à 2% (enquête postale et face à face). Par analogie, les 15% de taux d'écart de tri constatés au conditionnement se décomposent de la manière suivante : 2% de déchet et 13% destinés à la transformation ou à une autre valorisation.

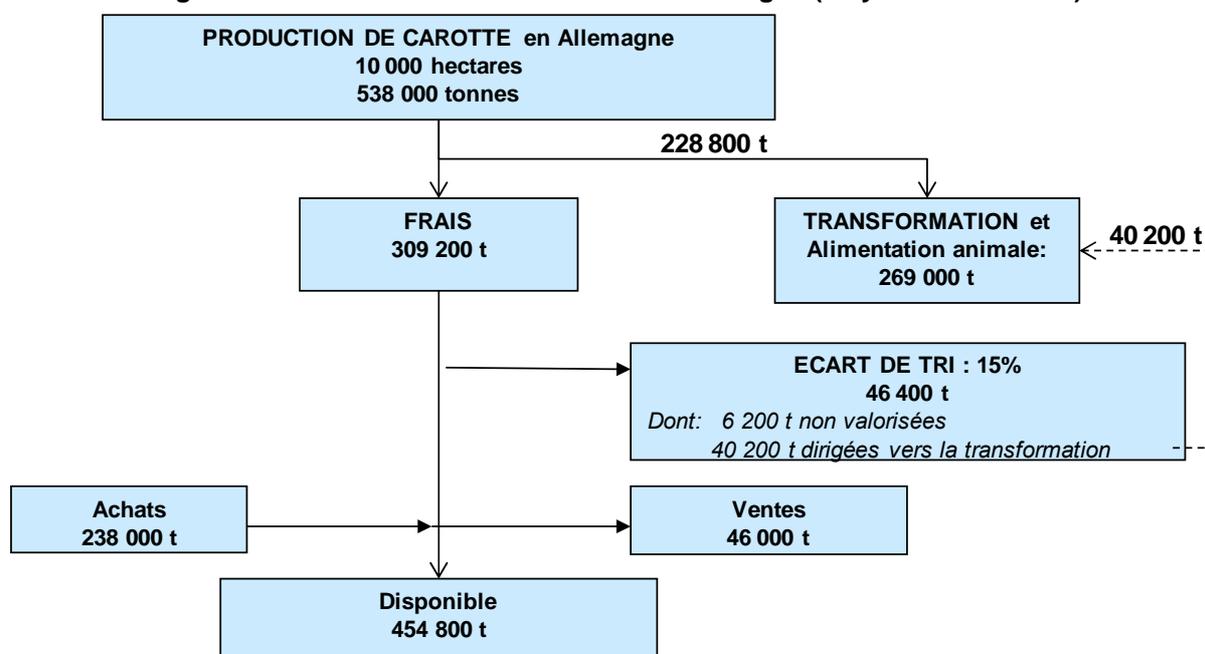
### 2.2.5. Les schémas de filière

De manière générale, la carotte est un produit important dans les cinq pays étudiés qui se trouvent être les 5 premiers pays producteurs européens. Les données présentées sont issues d'Eurostat pour les volumes de productions, d'achat et de vente à l'extérieur du pays concerné.

Les données d'écart de tri sont estimées d'après les résultats de l'enquête postale AND (cf. paragraphe précédent). Les données de transformation sont issues de sources nationales.

L'Allemagne est un pays producteur et consommateur de carottes. La moitié des carottes produites sont à destination du marché du frais, 1/3 à destination de la transformation et le reste part vers l'alimentation animale (source LfL – Landesanstalt für Landwirtschaft). Les exportations restent limitées. La part des carottes en sachet vendues en Hard Discount est en forte augmentation. Les importations de carottes ont lieu en période hivernale, en provenance des pays du sud.

**Figure 9 – Schéma de filière : Carotte en Allemagne (Moyenne 2006-2008)**

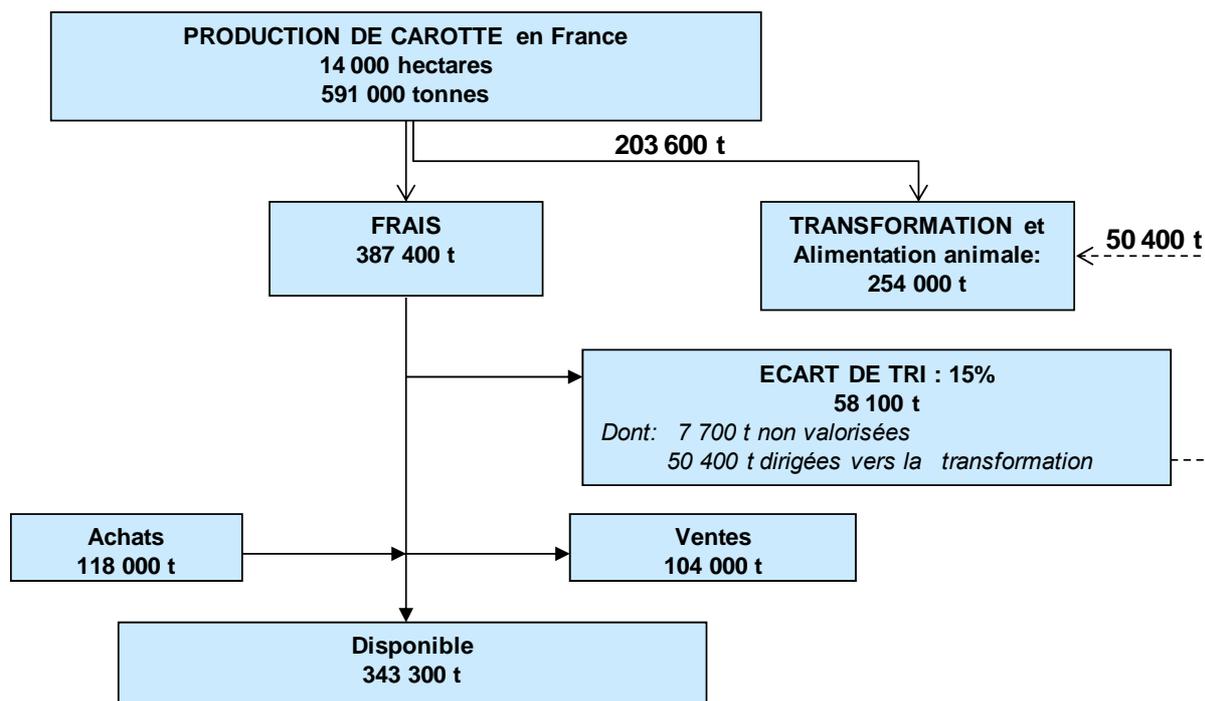


Source : AND d'après Eurostat (Production, Achats, Ventes), LfL (Transformation et alimentation animale)

En France, la carotte est un des principaux légumes produits et commercialisés. Les importations correspondent à des carottes primeurs en provenance des pays du sud. Le CTIFL estime qu'en 2008, 43% des carottes produites sont destinées à la transformation (conserves, pet food, soupe, jus, traiteurs...).

50% des carottes vendues au stade de détail sont préemballées contre 28% pour l'ensemble des légumes.

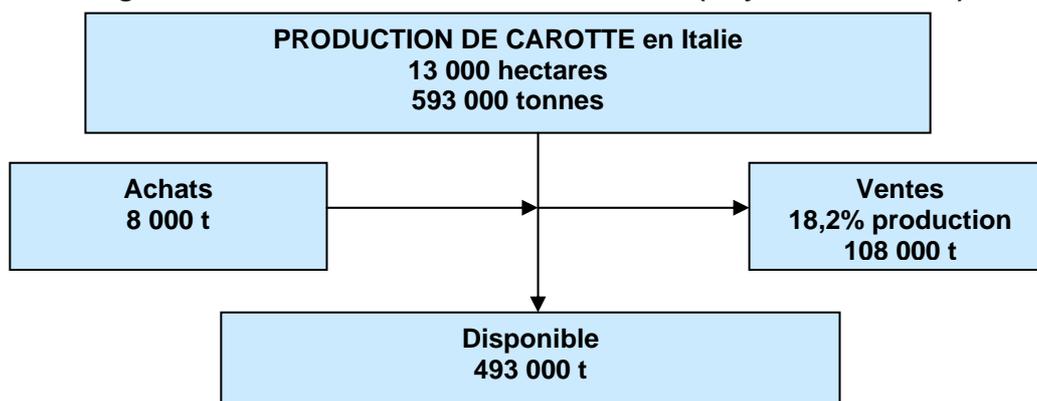
Figure 10 – Schéma de filière : Carotte en France (Moyenne 2006-2008)



Source : AND d'après Eurostat (Production, Achats, Ventes), CTIFL (part allant à la transformation), enquête (taux d'écart de tri)

L'Italie est un pays plus faiblement consommateur de carottes. Les expéditions ont essentiellement lieu en période hivernale vers les pays du nord de l'Europe. A priori, le secteur de la transformation est peu développé en Italie. Nous ne disposons toutefois pas de données concernant la transformation de carottes.

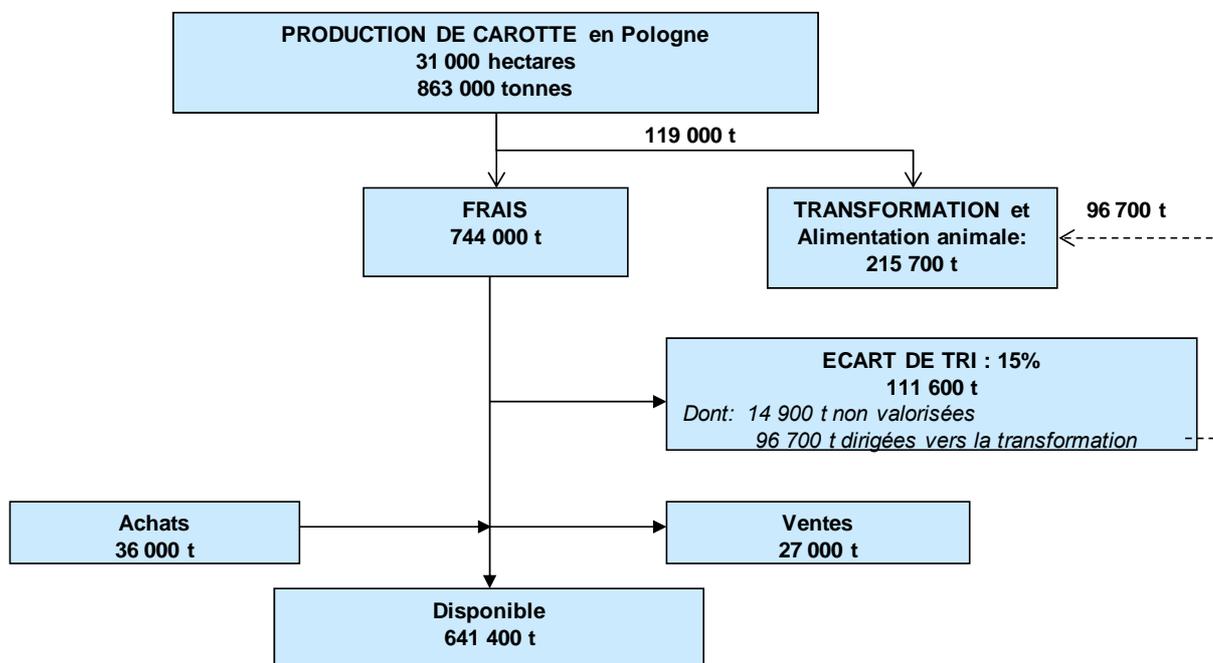
Figure 11 – Schéma de filière : Carotte en Italie (Moyenne 2006-2008)



Source : AND d'après Eurostat

La Pologne est le 1<sup>er</sup> producteur européen de carottes. Très fortement consommateur, sa production est essentiellement à destination du marché intérieur. La part de produits destinés à la transformation est estimée à 25% de la production par l'institut de Floriculture de Pologne.

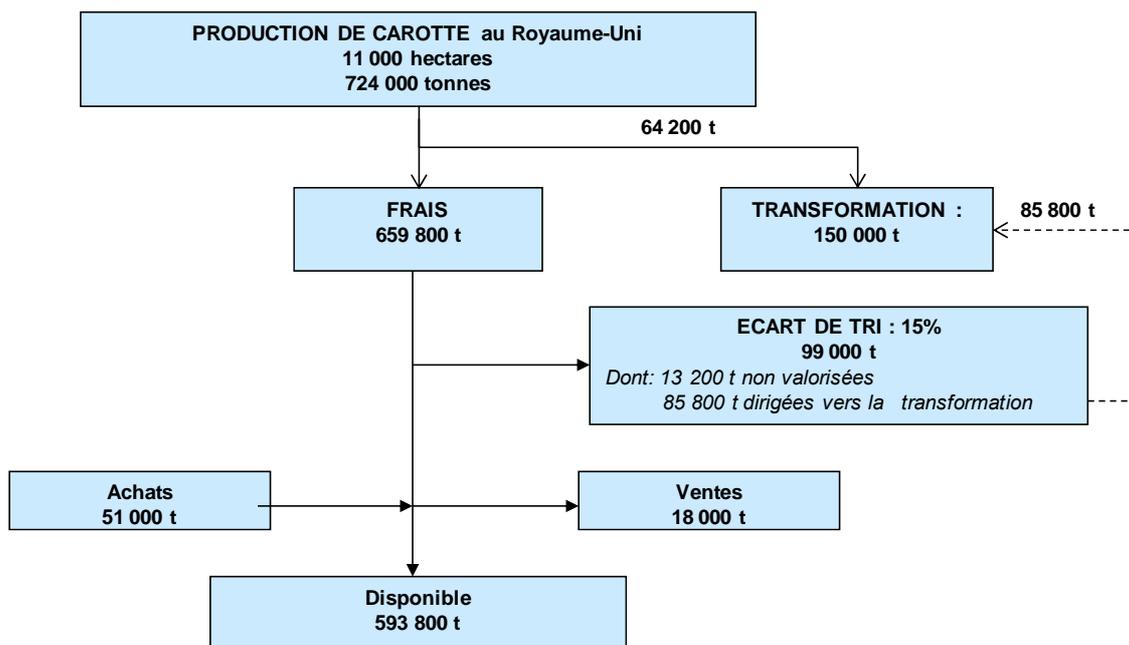
**Figure 12 – Schéma de filière : Carotte en Pologne (Moyenne 2006-2008)**



Source : AND d'après Eurostat et Unilet.

Comme l'Allemagne, le Royaume-Uni est un pays producteur et fortement consommateur. Ses exportations sont limitées. Le volume de carotte destiné à la transformation est estimé à 150 000 t par UNILET dont 52% proviennent des écarts de tri issus de la production destinée au marché du frais.

**Figure 13 - Schéma de filière : Carotte au Royaume-Uni (Moyenne 2006-2008)**



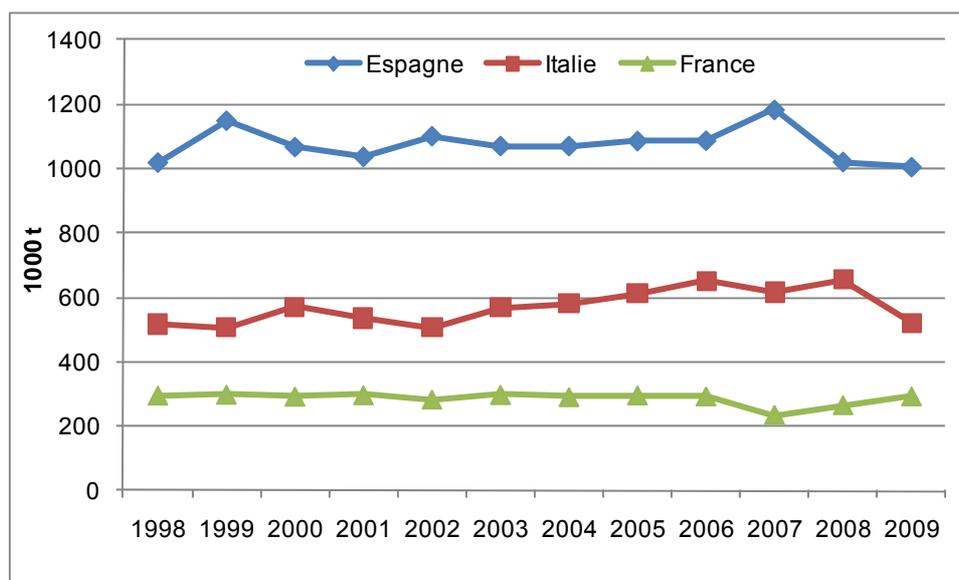
Source : AND d'après Eurostat (Production, Achats, Ventes), Unilet (Transformation), enquête (écart de tri)

## 2.3. LE MELON EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, POLOGNE ET ROYAUME-UNI

### 2.3.1. La production : surface et volumes

L'Espagne produit plus de 47% de la production européenne de melon, suivie par l'Italie (26,3%) et la France (11,3%). La production est presque exclusivement localisée dans le sud de l'Europe. En Italie, plus de 35% de la production est effectuée en Sicile tandis qu'en France les principales zones de production sont le Centre-ouest, le Sud-ouest et le Sud-est.

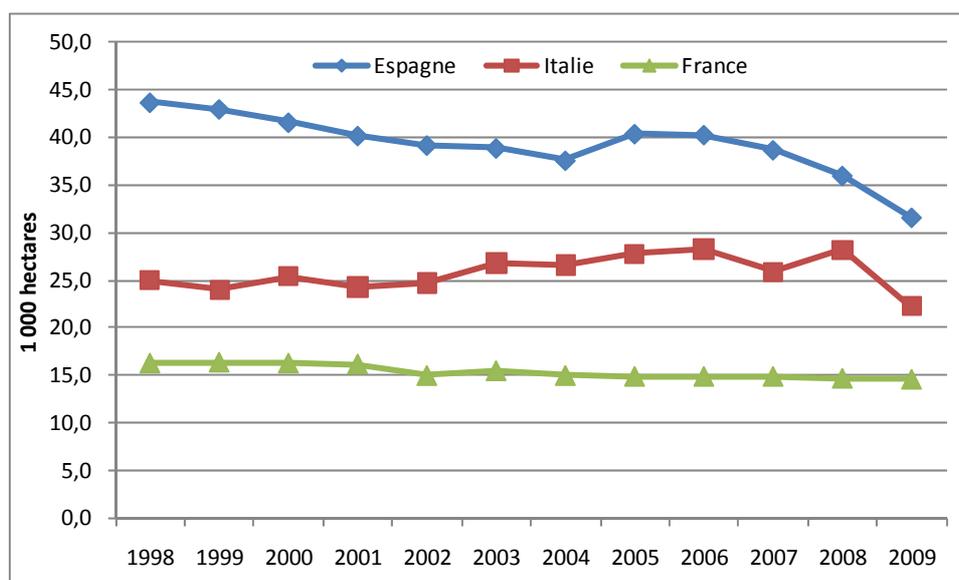
Figure 14 - Evolution de la production de melons en Espagne, France et Italie depuis 1998



Source : AND d'après Eurostat

La production espagnole est stable en volume, toutefois les surfaces sont en forte diminution (-20% depuis 2005). Les superficies italiennes étaient en augmentation jusqu'en 2008, tandis que les superficies françaises sont stables.

Figure 15 - Evolution des superficies de melons en Espagne, Italie et France depuis 1998



Source : AND d'après Eurostat

La production de melon se caractérise par sa diversité de types variétaux, avec de fortes spécificités nationales (Piel de Sapo, Canari, Gallia en Espagne, Charentais lisse ou brodé en France, autres types en Italie).

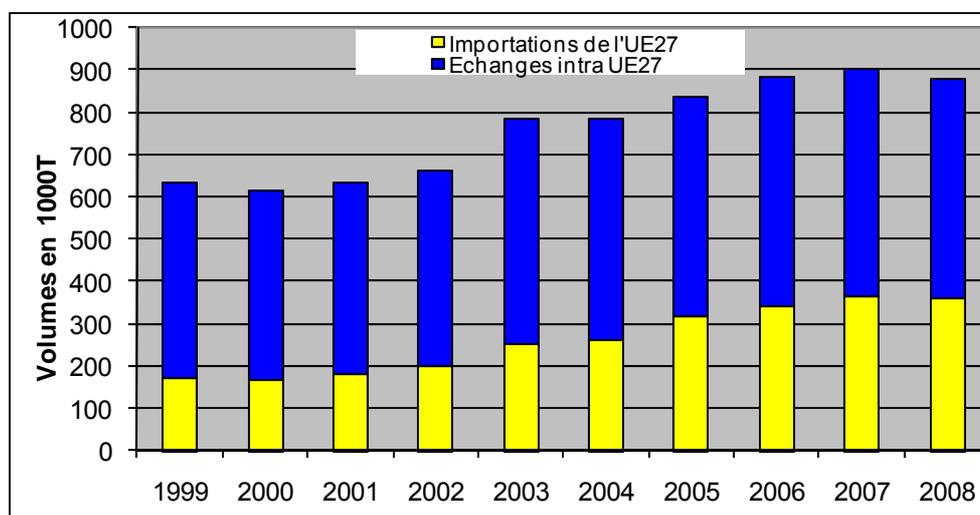
### 2.3.2. Les échanges

Les données présentées dans ce paragraphe sont issues d'Eurostat (melon frais, code : NC0807 1900).

#### 2.3.2.1 Les importations en provenance des pays tiers et les échanges intra UE

Au niveau de l'UE 27, les volumes d'importation de melons ont été multipliés par 2 entre 1999 et 2008 tandis que les échanges intra UE sont restés stables. Plus de 80% des importations se font en provenance du Brésil, du Costa Rica et du Maroc.

Figure 16 - Importations de l'UE 27 et échanges intra UE en volumes, de 1998 à 2008



Source : AND d'après Eurostat

Le Brésil est le principal fournisseur extérieur de l'Europe avec plus de 53% des volumes importés. Ce flux a été multiplié par deux entre 1998 et 2008.

Le principal fournisseur intra européen est l'Espagne qui totalise 61% des échanges intra-européens en 2008.

Tableau 5 - Provenance des introductions de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonne

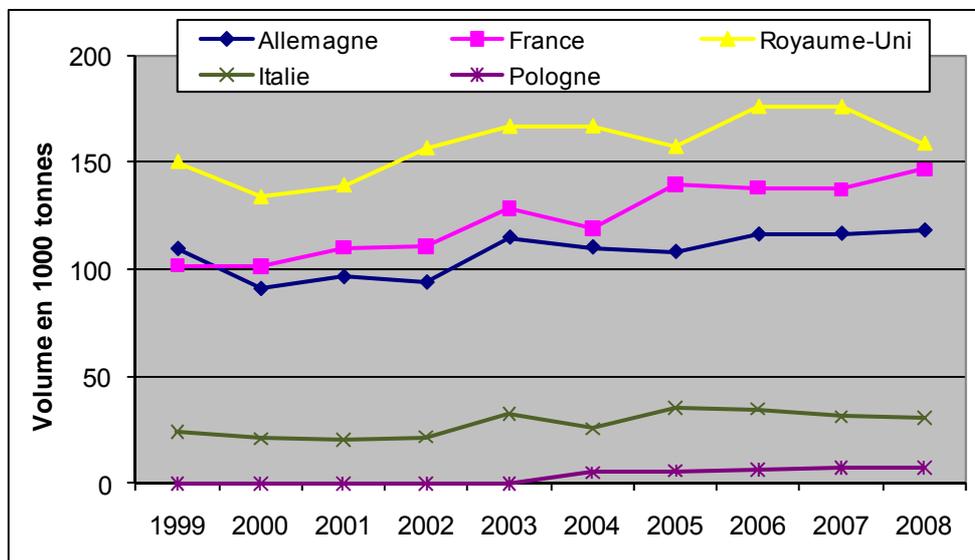
Provenance des achats intra UE	Volume moyens 2006 -2008	Provenance des importations	Volumes moyens importés par an. 2006-2008
Espagne	336 000	Brésil	185 000
Pays-Bas	91 800	Costa Rica	63 200
France	30 300	Maroc	50 200
Italie	22 200		

Source : AND d'après Eurostat

La présence et l'importance des Pays-Bas s'expliquent par l'importance du négoce dans ce pays et son rôle de transit.

**Parmi les 5 pays d'étude**, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne achètent chacun plus de 100 000 tonnes annuelles de melons. L'Italie demeure un acteur discret sur le marché des introductions. La Pologne quant à elle n'achète quasiment pas de melon à l'extérieur de ses frontières.

**Figure 17 - Evolution des introductions de melons dans les 5 pays d'étude depuis 1999**



Source : AND d'après Eurostat

**Tableau 6- Volumes moyens de melons introduits et importés annuellement dans les 5 pays d'étude (moyenne 2006-2008)**

	Volumes importés et introduits annuellement en tonnes (moyenne annuelle de 2006 à 2008)
Royaume-Uni	170 000
France	141 000
Allemagne	117 000
Italie	32 000
Pologne	7 200

Source : AND d'après Eurostat

Les achats britanniques proviennent essentiellement d'Espagne (36% des volumes), du Brésil (35%) et du Costa Rica (12%). La France s'approvisionne en Espagne à 60% et au Maroc à 29%. Les approvisionnements allemands proviennent d'Espagne (48% des volumes importés) et des Pays-Bas (23%).

Le marché polonais du melon est encore à un stade de développement. La consommation de melon de contre saison est très réduite en raison du faible pouvoir d'achat des consommateurs polonais ainsi que de l'absence d'habitude de consommation pour ce produit.

**Tableau 7 - Provenance des introductions et importations et volumes moyens annuels (2006-2008)**

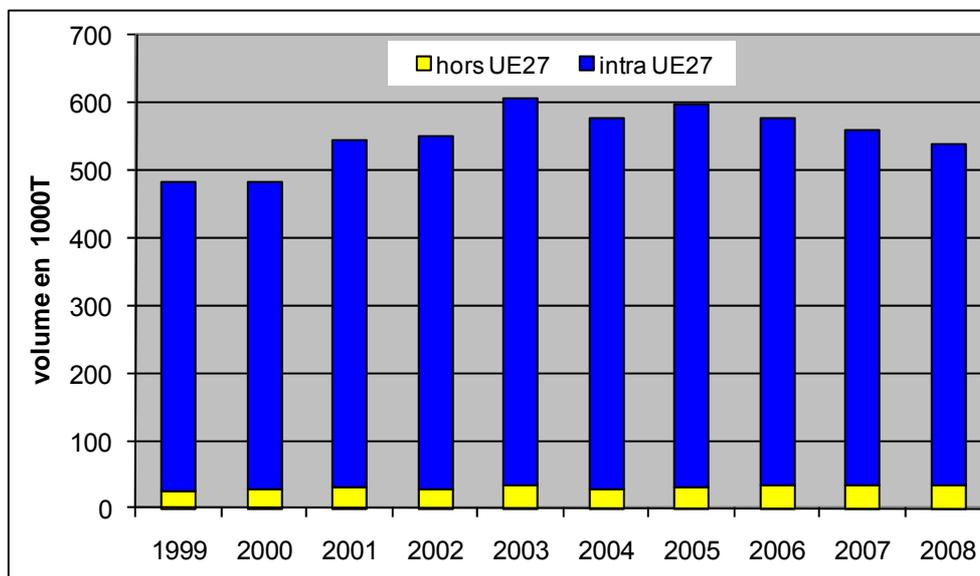
Royaume Uni		France		Allemagne		Italie		Pologne	
Espagne	62 000	Espagne	84 000	Espagne	56 400	Brésil	7 200	Belgique	1 700
Brésil	59 000	Maroc	41 000	Pays-Bas	38 600	France	7 190	Pays-Bas	1 600
Costa Rica	20 000	Israël	5 100	Italie	6 800	Pays-Bas	4 600	Espagne	1 350
Pays-Bas	8 000	Italie	2 600	France	4 650	Espagne	4 500	Allemagne	1 290
Honduras	3 700	Brésil	2 400	Irlande	2 300	Costa Rica	3 200	Ukraine	420

Source : AND d'après Eurostat

### 2.3.2.2 Les exportations et expéditions

Les exportations de melons de l'UE sont faibles (33 000 tonnes) par rapport aux échanges intra-européens (près de 500 000 tonnes) qui diminuent depuis 2003 (-12% en volume).

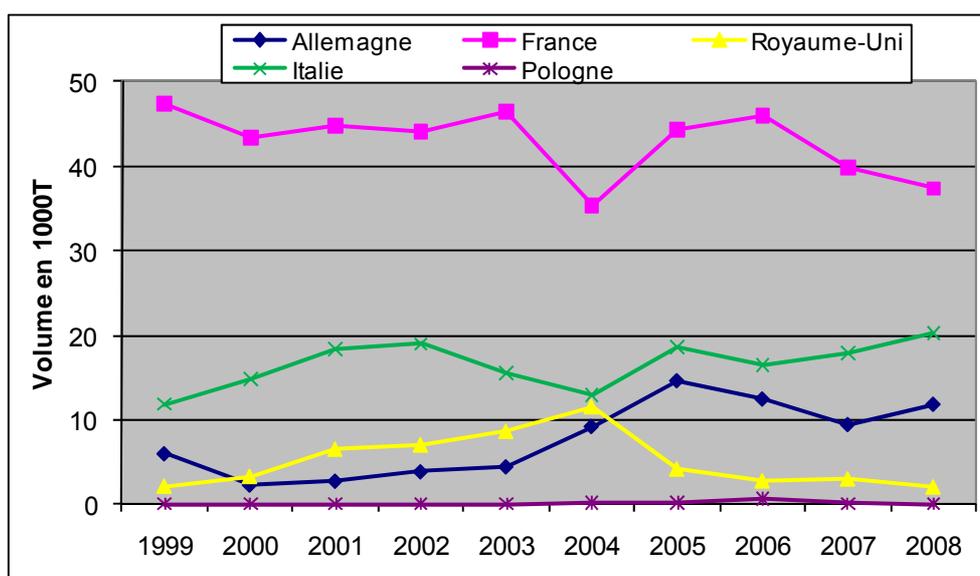
Figure 18 - Evolution des exportations de melons dans l'UE 27 depuis 1999, en volume



Source : AND d'après Eurostat

**Parmi les 5 pays étudiés**, la France et dans une moindre mesure l'Italie et l'Allemagne sont des expéditeurs significatifs de melons. Les expéditions françaises sont en diminution depuis le début de la décennie tandis que les expéditions italiennes et allemandes sont en croissance.

Figure 19 - Evolution des expéditions / exportations de melons depuis 1999 dans les 5 pays d'étude



Source : AND d'après Eurostat



**Tableau 8 - Volumes moyens de melons expédiés et exportés par an (moyenne 2006-2008), en tonnes**

	Exportation annuelle (t)
France	41 000
Italie	18 000
Allemagne	11 000
Royaume-Uni	2 600
Pologne	250

Source : AND d'après Eurostat

La France expédie essentiellement en Belgique, et Italie et exporte vers la Suisse. Les expéditions allemandes correspondent à une activité de revente et non à l'écoulement de la production nationale, dont on a déjà signalé qu'elle est marginale. .

**Tableau 9 - Destination des expéditions et exportations de melons et volumes moyens annuels (2006-2008), en tonnes**

France		Italie		Allemagne	
Belgique	10 000	Allemagne	3 281	Autriche	2 605
Suisse	8 500	Autriche	2 989	Danemark	2 496
Italie	7 800	Suisse	2 175	Pays-Bas	1 149
Allemagne	4 300				
Royaume-Uni	3 300				

Source : AND d'après Eurostat

### 2.3.3. Les prix

Les séries de prix disponibles sont présentées en Annexe III du présent rapport. Il n'existe pas de suivi de prix du melon en Allemagne, Pologne et Royaume-Uni.

En France, le SNM suit aux stades d'expédition et de gros les melons charentais jaunes, catégorie I pour les calibres allant de 450 - 550 grammes à 1300 grammes.

En Italie, Ismea suit le prix moyen du melon aux stades d'origine, de gros et de détail.

### 2.3.4. Taux d'écart de tri et de perte pour le melon

Comme pour la carotte, les écarts de tri et les pertes ont lieu tout au long de la filière, de la production à la vente de détail, et dépendent de la stratégie des acteurs ainsi que de leur environnement concurrentiel. Toutefois, le débouché vers la transformation est quasi-inexistant pour le melon contrairement à la carotte.

Exemple de stratégies mises en place par les conditionneurs :

- Entreprise 1 : les produits écartés lors du conditionnement sont rendus au producteur qui possède ses propres circuits (vente directe, élevage voisin, autoconsommation).
- Entreprise 2 : non récolte, élevage voisin, main d'œuvre de récolte.

45 opérateurs (hors grossistes et importateurs) ont répondu à la question « taux d'écart de tri moyen pour le melon ». Les taux indiqués varient entre 1% et 30%. La médiane s'élève à 10% (cf. graphique de dispersion en annexe). Nous retiendrons ce taux d'écart de tri dans la suite du rapport.

Après la première mise en marché, les taux de déchet (invendu) sont réduits et sont estimés à 2% (enquête postale et face à face). Par analogie, les 10% de taux d'écart de tri constatés au conditionnement se décomposent de la manière suivante : 2% de déchets et 8% sont valorisés.

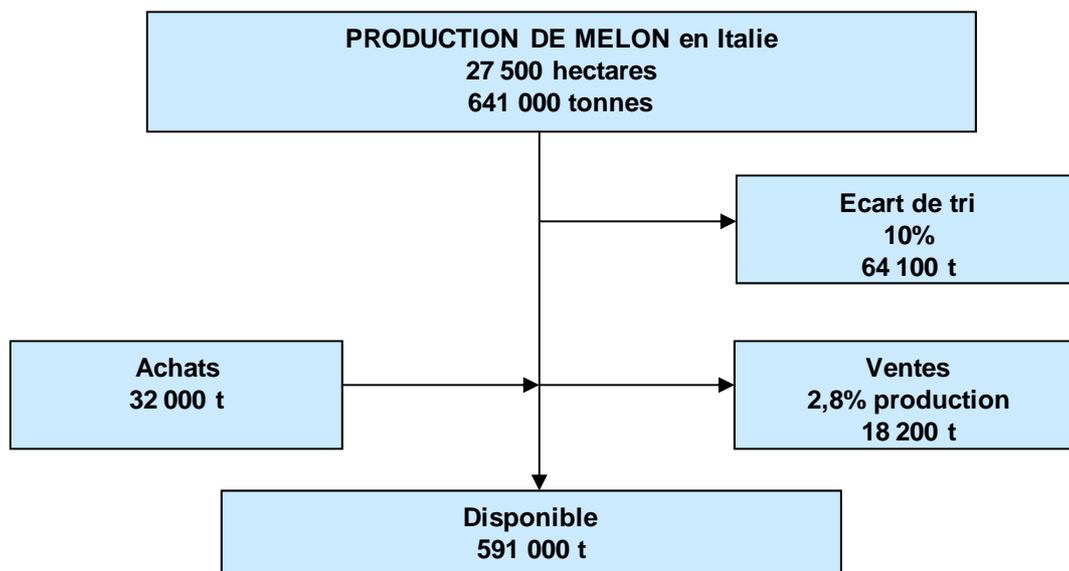
### 2.3.5. Les schémas de filière

La Pologne, l'Allemagne et le Royaume-Uni ne sont pas représentés car il ne s'agit pas de pays producteurs. La consommation apparente polonaise est quasiment inexistante tandis que celles des allemands et des britanniques est non négligeable avec 106 000 tonnes en Allemagne et 167 000 tonnes au Royaume-Uni issues d'Espagne ou d'Amérique du Sud.

Le melon est consommé frais dans sa totalité.

L'Italie est un gros pays consommateur et producteur de melon. La part de la production exportée est faible (2,8%).

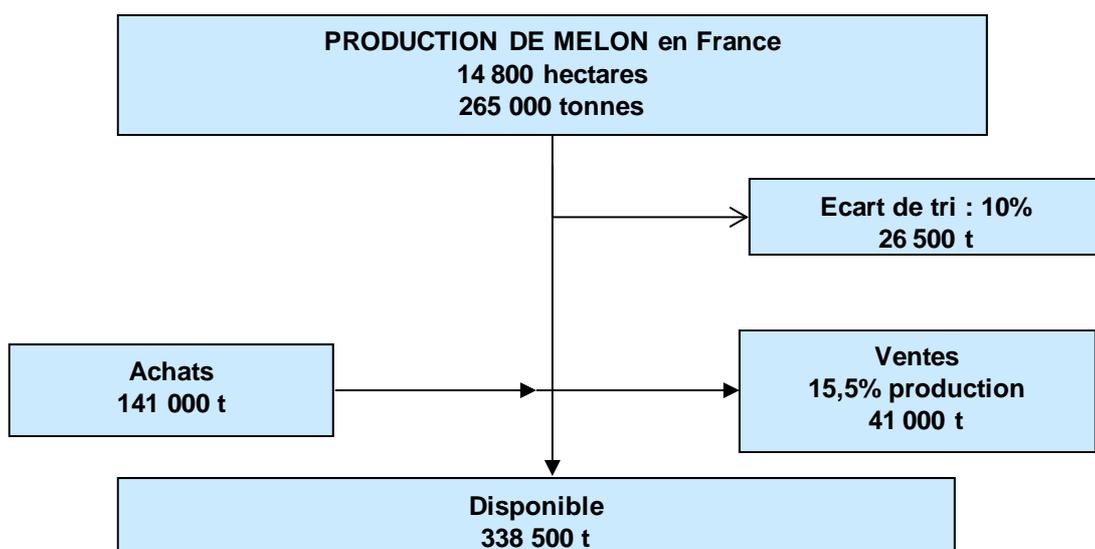
**Figure 20 – Schéma de filière : Melon en Italie (Moyenne 2006-2008)**



La France est un pays producteur et consommateur de melon. Les importations sont de l'ordre de 141 000 tonnes (38% du disponible) en provenance d'Espagne et du Maroc.

La stratégie de marque est forte, les 10 premières totalisant 50% des melons commercialisés en France.

Figure 21 – Schéma de filière : Melon en France (Moyenne 2006-2008)

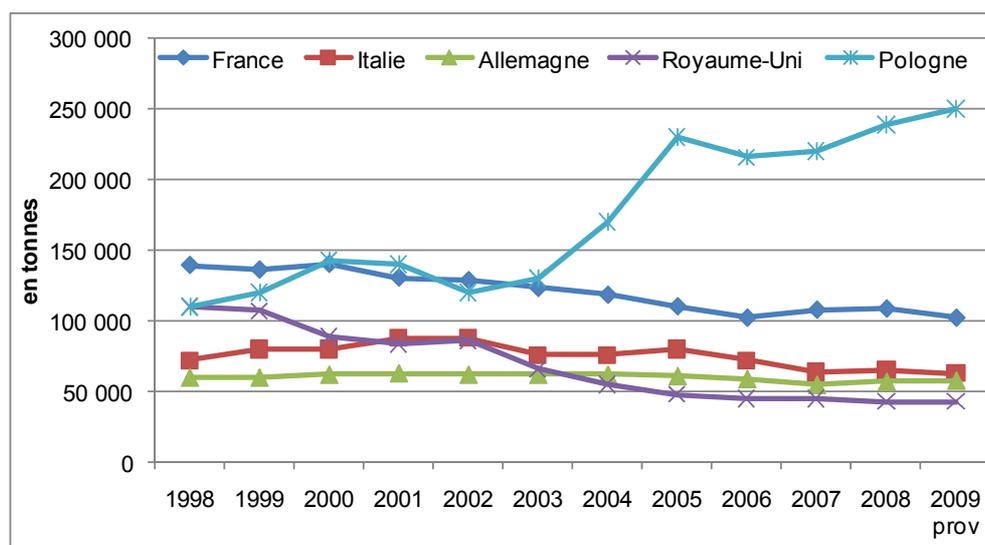


## 2.4. LE CHAMPIGNON EN ALLEMAGNE, FRANCE, ITALIE, ROYAUME-UNI ET POLOGNE

### 2.4.1. La production de champignons

La production de l'UE 27 est de l'ordre du million de tonnes dont 61% destinées au marché du frais et 39% au marché de la transformation (en moyenne trisannuelle 2007-2009). Les 4 premiers pays producteurs totalisent 66% de la production : Pays-Bas (243 000 tonnes/an), Pologne (236 000 tonnes/an), France (106 000 tonnes/an), Espagne (98 000 tonnes/an) suivis par l'Italie (64 000 tonnes/an), l'Allemagne (57 000 tonnes par an), l'Irlande et le Royaume-Uni (44 000 tonnes)<sup>9</sup>.

**Figure 22 - Evolution de la production de champignons dans les 5 pays étudiés**



Source : AND d'après GEPC (Groupement Européen des Producteurs de Champignons)

Les dynamiques d'évolution sont très variables d'un pays à l'autre : alors que la production polonaise a plus que doublé en 11 ans, dépassant ainsi pour la première fois en 2009 la production néerlandaise ; la production britannique diminue de plus de 60% et les volumes français et italiens se contractent de, respectivement, 37 000 et 17 000 tonnes. Seule la production allemande est restée stable.

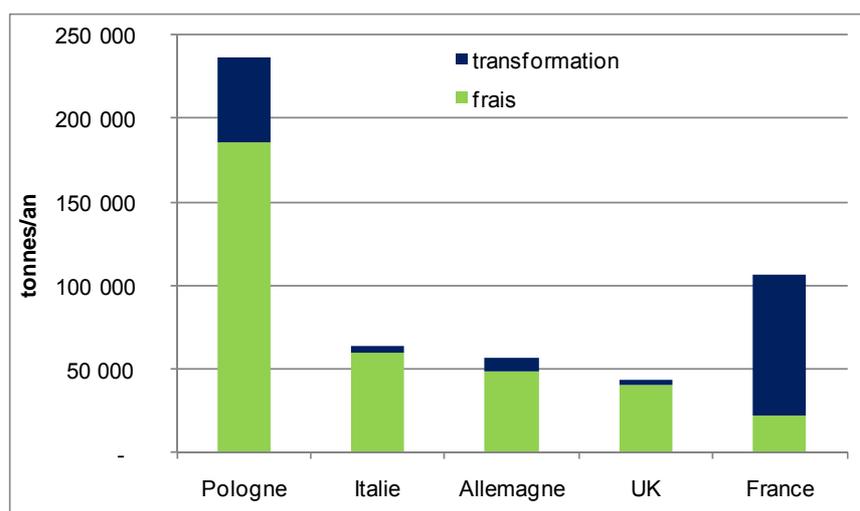
La production de champignons est fortement concentrée :

- L'Allemagne compte une quinzaine de producteurs. La principale OP, Pilzkontor, totalise 95% de la production allemande.
- Les 3 principaux acteurs français du frais totalisent près de 15 000 tonnes de champignons sur 22 000 tonnes produites en France. Il s'agit de la Ferme de la Gontière, France Champignon (qui vient d'être racheté par Bonduelle) et Renaud.
- En Italie, 50 à 60% des 150 producteurs de champignons sont regroupés dans 4 OP spécialisées champignons. La principale est le Consorzio Funghi du Treviso. Plus de 50% de la production nationale se trouve en Vénétie.
- Plus de 40% de la production britannique de champignons se trouvent en Irlande du Nord. Le principal opérateur est Monaghan Middlebrook Mushrooms.

<sup>9</sup> Données GEPC, moyenne annuelle 2007-2009.

La répartition entre frais et transformation est très variable d'un pays à l'autre, comme l'indique le graphique suivant. Si la France est le deuxième producteur européen de champignons, elle se trouve à la neuvième place pour la production de champignons frais, notamment derrière la Pologne, l'Italie, l'Allemagne et le Royaume-Uni. Inversement l'Italie, cinquième producteur européen de champignons, se trouve à la troisième place pour le frais derrière la Pologne et les Pays-Bas. Par ailleurs, ce pays a la particularité de consommer des champignons non coupés.

**Figure 23 - Destination de la production de champignons dans les 5 pays d'étude, moyenne trisannuelle 2007-2009**



Source : AND d'après GEPC

## 2.4.2. Les échanges

### 2.4.2.1 Les contingents tarifaires

Les importations de champignons appertisés (codes NC « 0711 51 00 », « 2003 10 20 » et « 2003 10 30 ») sont soumises à des contingents tarifaires conformément au règlement 2125/95 de la Commission. L'annexe 1 de ce règlement prévoit la répartition suivante par pays fournisseurs :

**Tableau 10 - Répartition du contingent tarifaire pour les champignons en boîte, poids net égoutté**

Pays fournisseurs	Volume annuel
Bulgarie	2 625
Roumanie	500
Chine	22 750
Autres	3 290
Réserve	1 000

Source : Annexe 1 du RE 2125/1995 en tonnes

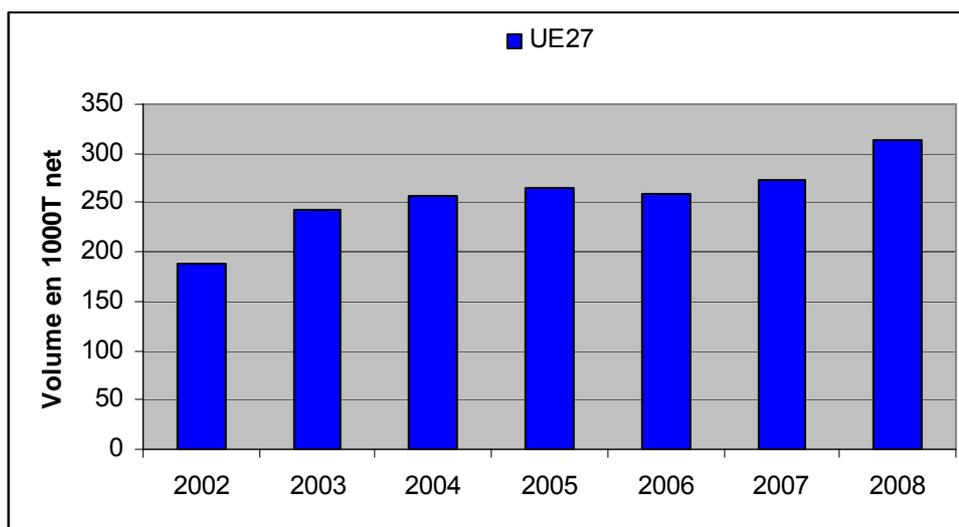
Les taux sont fixés à 12% ad valorem pour le code NC 0711 51 00 et à 23% ad valorem pour les codes NC 2003 10 20 et NC 2003 10 30, exception faite de la Roumanie (taux unique de 8,4%) et la Bulgarie (pas de taux).

### 2.4.2.1 Les importations et les échanges intra-communautaires

On considère uniquement les champignons de couche, sous le code 7095100.

**Au niveau de l'UE 27**, entre 2002 et 2008, les volumes des échanges intra UE ont considérablement augmenté (+67%) pour atteindre plus de 300 000 tonnes en 2008. Les importations de l'Union en provenance de pays tiers sont quant à elles très anecdotiques, de l'ordre de 200 tonnes en moyenne annuelle sur la période 2002-2008, représentant moins de 0,1% des volumes échangés par les Etats Membres.

Figure 16 - Evolution des échanges de champignon au sein de l'UE 27 depuis 2002, en volume



Source : AND d'après le GEPC

Tableau 11 - Provenance des introductions des Etats Membres de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonnes

	Volumes importés et introduits annuellement moyenne 2006-2008
Pays-Bas	100 200
Pologne	86 800
Irlande	45 350
Belgique	24 000
Allemagne	7 400
<i>Introductions totales</i>	<i>281 500</i>

Source : AND d'après GEPC

Sur la période 2006-2008, les Pays-Bas sont le premier fournisseur de champignons dans l'UE 27, à hauteur de 36%. La Pologne arrive deuxième, avec 31% puis l'Irlande pour 16%.

Les autres pays étudiés ne sont pas des acteurs importants : le Royaume-Uni expédie 2 250 tonnes annuelles en UE 27, la France 1 800 tonnes et l'Italie 800 tonnes.

**Parmi les 5 pays d'étude**, le Royaume-Uni est le principal acheteur de champignons, avec des volumes en nette progression entre 2002 et 2008 (+57%). Si les années 2006 et 2007 ont connu un ralentissement des importations britanniques, les volumes pour l'année 2008 atteignent près de 100 000 tonnes.

L'Allemagne est le deuxième acheteur parmi les cinq pays analysés. Ses introductions de champignons sont relativement stables, autour de 50 000 tonnes annuelles.

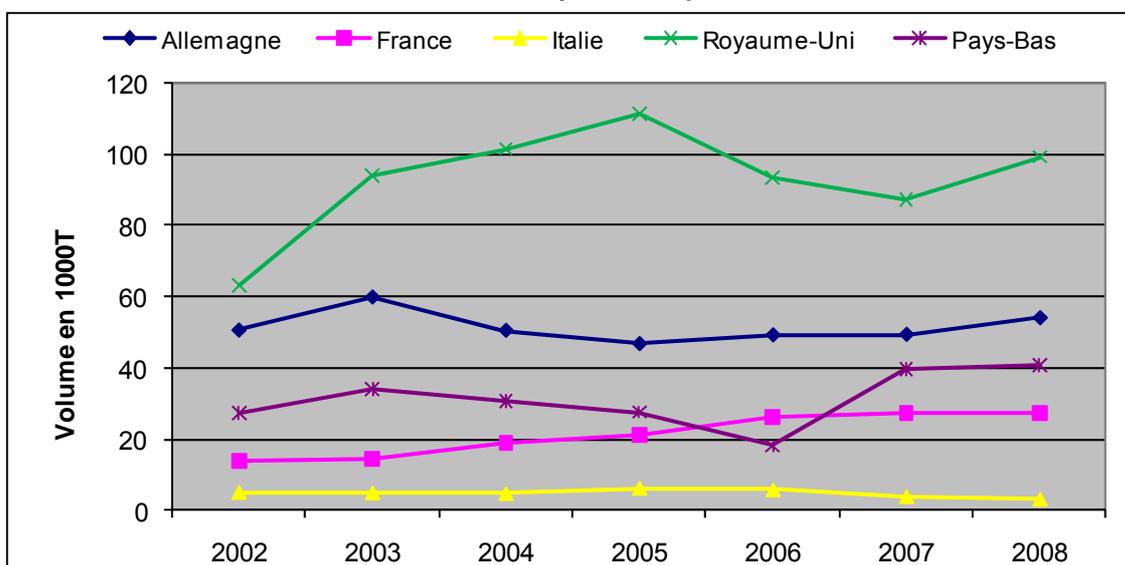
La France a doublé ses achats de champignons entre 2002 et 2008 : ils atteignent 27 000 tonnes, en moyenne, sur la période 2006-2008.

Les introductions italiennes sont assez faibles, de l'ordre de 5 000 tonnes annuelles. Depuis 2005, ces volumes ont beaucoup diminué, jusqu'à 3 000 tonnes en 2008, niveau le plus faible depuis 2002.

La Pologne quant à elle n'achète quasiment pas de champignons (300 tonnes en moyenne annuelle entre 2006 et 2008).

Nous avons également représenté les Pays-Bas sur ce graphique, acteur important de la filière champignons européenne. Les évolutions des introductions néerlandaises sont assez contrastées. En diminution sur la période 2003-2006, année pour laquelle moins de 20 000 tonnes de champignons sont achetées, elles doublent puis se maintiennent en 2007 et 2008 autour de 40 000 tonnes annuelles.

**Figure 24 - Evolution des introductions et importations de champignons dans les 5 pays d'étude et aux Pays-Bas depuis 2002**



Source : AND d'après le GEPC

**Tableau 12 - Volumes moyens de champignons introduits annuellement dans les 5 pays d'étude et les Pays-Bas (moyenne triennale 2006-2008)**

	Introductions annuelles en tonnes (moyenne annuelle de 2006 à 2008)
Royaume-Uni	93 200
Allemagne	50 900
Pays-Bas	32 700
France	27 000
Italie	4 250
Pologne	300

Source : AND d'après le GEPC

Les 5 pays étudiés représentent plus de 60% du commerce de l'UE 27 ; on atteint près de 75% en y ajoutant les Pays-Bas.

Le tableau indique la provenance de la majorité des introductions réalisées par les pays étudiés et les Pays-Bas. Le commerce polonais étant négligeable (300 tonnes par an), on ne l'a pas reporté. Entre 2006 et 2008, ses deux principaux partenaires étaient néanmoins la Lituanie et les Pays-Bas, pour des volumes de l'ordre de la centaine de tonnes.

Le Royaume-Uni se fournit en majorité en Irlande (49%), suivi par les Pays-Bas (36%). Les principaux partenaires de l'Allemagne sont les Pays-Bas (54%) et la Pologne (20%). La France se fournit auprès de la Belgique, des Pays-Bas et de la Pologne dans des proportions sensiblement égales, autour de 30%. Enfin, l'Italie achète des champignons polonais (57%) et hongrois (34%).

Les Pays-Bas quant à eux importent des champignons en provenance de la Pologne (52%) et de la Belgique (33%), et dans une moindre mesure de l'Allemagne (9%).

**Tableau 13 - Provenance des introductions et importations de champignons et volumes moyens annuels (2006-2008)**

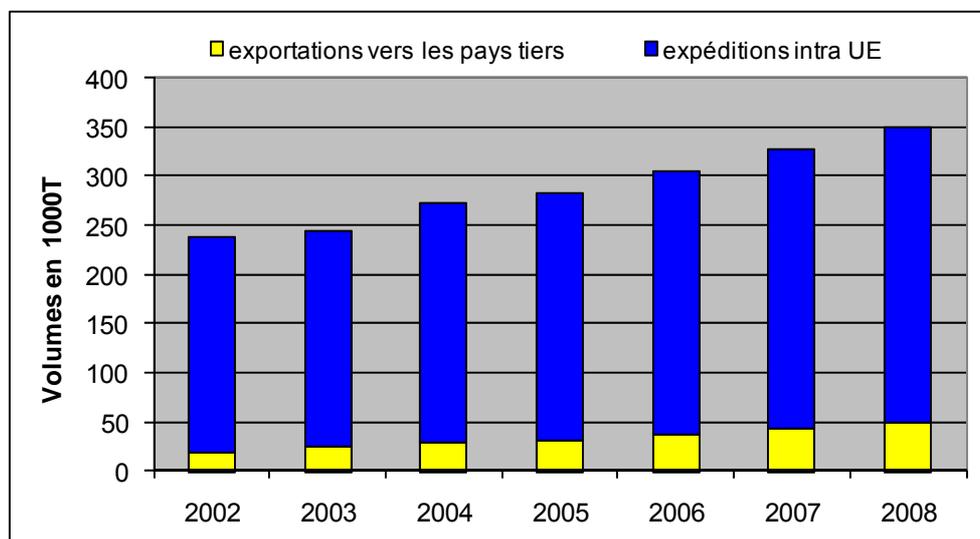
Royaume Uni		France		Allemagne		Italie		Pays-Bas	
Irlande	45 350	Belgique	8 400	Pays-Bas	27 600	Pologne	2 500	Pologne	17 000
Pays-Bas	34 000	Pays-Bas	8 000	Pologne	20 500	Hongrie	1 500	Belgique	10 800
Pologne	8 400	Pologne	7 200	Hongrie	900	Pays-Bas	100	Allemagne	3 000
Belgique	3 900	Allemagne	2 600	Belgique	710	Slovaquie	90	Royaume-Uni	1 700
France	1 250	Espagne	590	Italie	350	Roumanie	60	France	100

Source : AND d'après le GEPC

### 2.4.3. Les expéditions et exportations

Au niveau de l'UE 27, entre 2002 et 2008, les expéditions et exportations de champignons ont plus que doublé passant de 19 000 tonnes en 2002 à 50 000 tonnes en 2008. Les expéditions à destination des pays de l'UE 27 progressent quant à elles de 37% sur la période concernée.

**Figure 25 - Evolution des expéditions et exportations des EM de l'UE 27 depuis 2002, en volume**



Source : AND d'après le GEPC

Tableau 14 - Destination des champignons expédiés/exportés de l'UE 27, moyenne annuelle 2006-2008 en tonnes

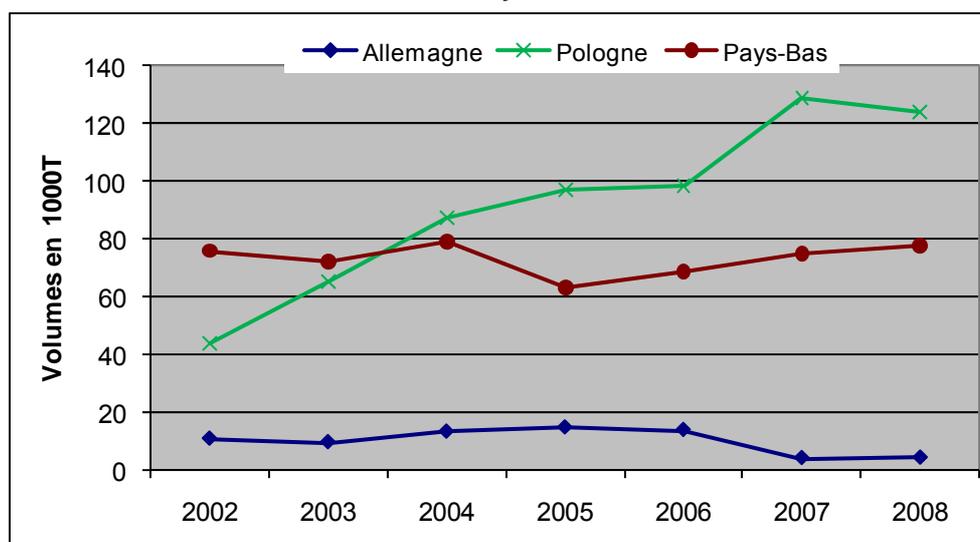
	Volumes moyens par an. 2006-2008
Royaume-Uni	116 000
Allemagne	46 600
Pays-Bas	35 000
Russie	33 000
France	26 400
Belgique	11 600
Suède	7 900
<i>Exportations totales</i>	<i>328 000</i>

Source : GEPC

35% de ces ventes sont donc à destination du Royaume-Uni, 14% vers l'Allemagne et 11% vers les Pays-Bas. La Russie est destinataire de 10% des exportations européennes.

**Parmi les 5 pays étudiés**, seuls la Pologne et l'Allemagne ont une activité d'exportation/expédition significative. Les autres Etats Membres vendent peu en dehors de leurs frontières (de l'ordre de 1000 à 2000 tonnes annuelles pour l'Italie et la France) ou pas du tout (Royaume-Uni). Parmi les autres Etats Membres, les Pays-Bas sont les acteurs les plus importants.

Figure 26 - Evolution des exportations/ expéditions depuis 2002 en Allemagne, en Pologne et aux Pays-Bas



Source : AND d'après le GEPC et « Rynek Owoców i Warzyw » – Stan i perspektywy IERiGŻ –PIB - CAAC pour les données complémentaires polonaises

Les exportations / expéditions allemandes sont à la baisse sur la période 2002-2008 (-61%). Les Pays-Bas conservent un niveau relativement stable (+2%) autour de 75 000 tonnes, malgré une légère diminution des exportations en 2005. Quant à la Pologne, les expéditions ont presque triplé sur la période 2002-2008, dépassant même le commerce néerlandais en 2004. Le tableau ci-après récapitule pour ces trois pays les volumes annuels moyens en tonnes entre 2006 et 2008.

**Tableau 15 - Volumes moyens de champignons exportés/expédiés par an (moyenne 2006-2008), en tonne**

	Ventes annuelles (t)
Pologne	117 100
Pays-Bas	73 800
Allemagne	7 300

Source : AND d'après le GEPC

**Tableau 16 - Destination des ventes et volumes de champignons moyens annuels (2006-2008)**

Pologne		Pays-Bas		Allemagne	
Allemagne	27 500	Royaume-Uni	33 500	Pays-Bas	4 300
Pays-Bas	21 200	Allemagne	17 200	France	1 000
Royaume-Uni	11 700	France	7 500	Danemark	550
France	10 100	Belgique	6 450	Autriche	500
Russie	8 150	Suède	2 500	Suède	300

Source : AND d'après le GEPC

Le commerce intra UE est très nettement dominant. On peut néanmoins préciser que le partenaire le plus important des Pays-Bas hors UE est la Norvège, pour un volume de près de 1 700 tonnes annuelles (moyenne sur la période 2006-2008). La Pologne échange également avec l'Ukraine (2 850 tonnes en moyenne) et avec la Norvège (1 200 tonnes en moyenne).

Un quart des ventes polonaises est à destination de l'Allemagne, 20% pour les Pays-Bas et autour de 10% pour le Royaume-Uni et la France.

Près de la moitié des expéditions néerlandaises sont à destination du Royaume-Uni, 25% pour l'Allemagne puis 10% pour la France.

Quant à l'Allemagne, elle vend en majorité aux Pays-Bas, à hauteur de 62%, puis à la France (14%).

#### **2.4.4. Les prix**

Les séries de prix disponibles pour le champignon sont en annexe du présent rapport :

- Les prix allemands sont établis par AMI.
- En France, le SNM suit les prix de gros catégorie I et Extra.
- Au Royaume-Uni, les prix de gros sont suivis par le Defra.
- En Pologne, les prix moyens des champignons sont suivis aux stades de détail, de la transformation, de l'exportation et du détail.
- En Italie, l'Ismea ne suit pas les prix des champignons.

### 2.4.5. Taux d'écart de tri et de perte pour le champignon

La plupart des acteurs du champignon frais étant producteurs-expéditeurs et le tri se faisant lors de la cueillette du produit, une partie de l'écart de tri est en réalité non récolté. Cette partie n'est pas estimable et dépend, en outre, des conditions de marché (si le marché est saturé, la part de produit non récolté est plus grande qu'en cas de pénurie).

Les taux d'écart de tri (hors coupe du pied) sont donc plus faibles pour le champignon que pour le melon ou la carotte.

Exemple de stratégies de producteurs-expéditeurs :

- Entreprise 1 : les découpes de pied et écarts sont vendus à des entreprises de transformation, une partie retourne au compost.
- Entreprise 2 : l'intégration de l'entreprise avec une unité de transformation permet d'écouler les produits non vendables en frais.
- Entreprise 3 : une partie n'est pas récoltée.

18 producteurs-expéditeurs ont répondu à la question « taux moyen d'écart de tri pour le champignon ». Les taux indiqués sont compris entre 0 et 8%. La médiane s'élève à 2,5% (cf. graphique de répartition en annexe). Nous retiendrons ce taux comme écart de tri pour le champignon frais.

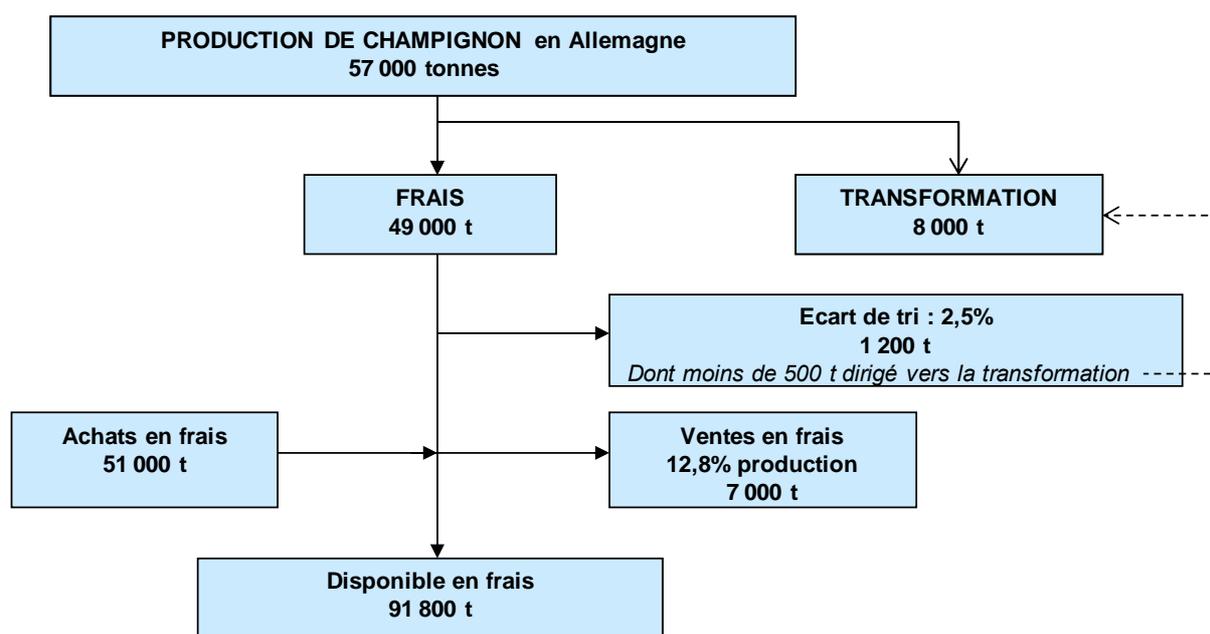
### 2.4.6. Schémas de filière

Les schémas de filière présentés ici sont issus des données du GEPC sauf les taux d'écart de tri qui ont été estimés d'après l'enquête postale (cf. encart).

L'Allemagne achète près de 55% de sa consommation apparente de champignons frais, en provenance des Pays-Bas et de Pologne.

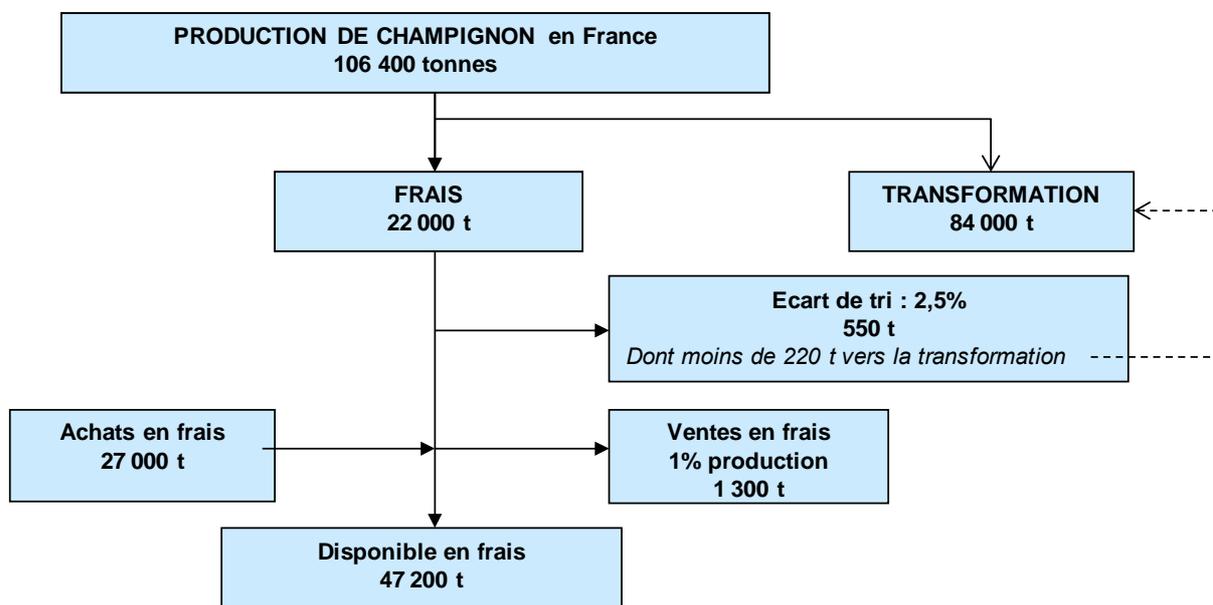
86% de la production allemande est destinée au marché du frais.

**Figure 27 - Schéma de filière : Champignon en Allemagne (Moyenne 2006-2008)**



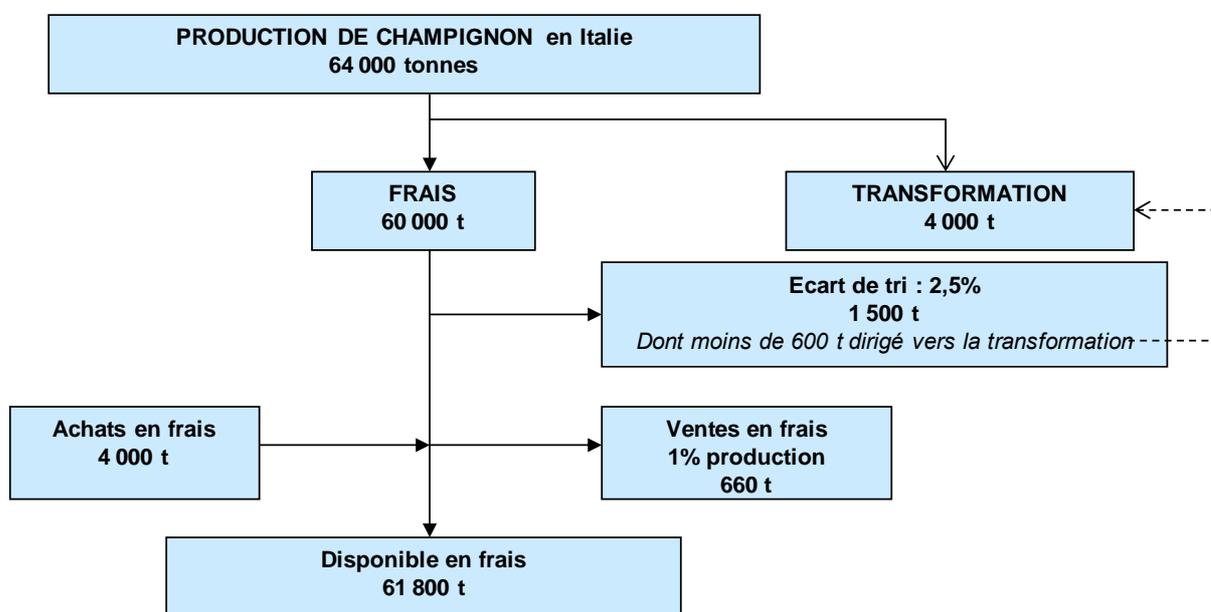
La France achète 57% de sa consommation apparente de champignons frais en provenance de la Belgique, des Pays-Bas et de la Pologne. Seulement 21% de sa production est destiné au marché du frais.

Figure 28 - Schéma de filière : Champignon en France (Moyenne 2006-2008)



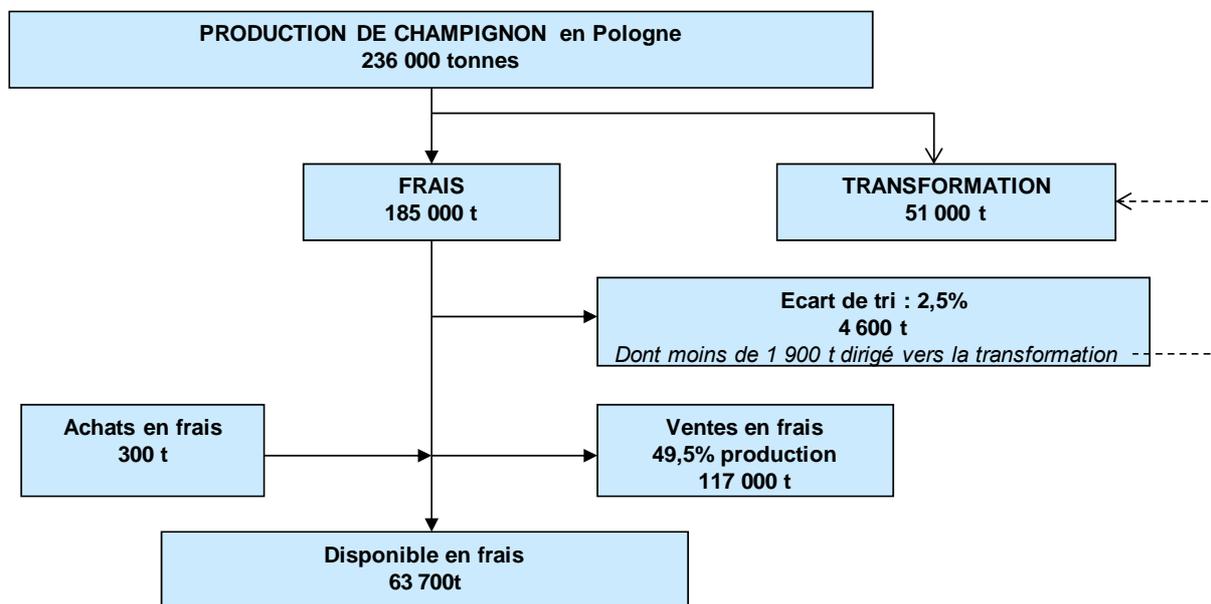
L'Italie est un gros producteur de champignons frais. Par contre, moins d'1% de sa production est à destination de la transformation. Les volumes importés et exportés sont faibles.

Figure 29 - Schéma de filière : Champignon en Italie (Moyenne 2006-2008)



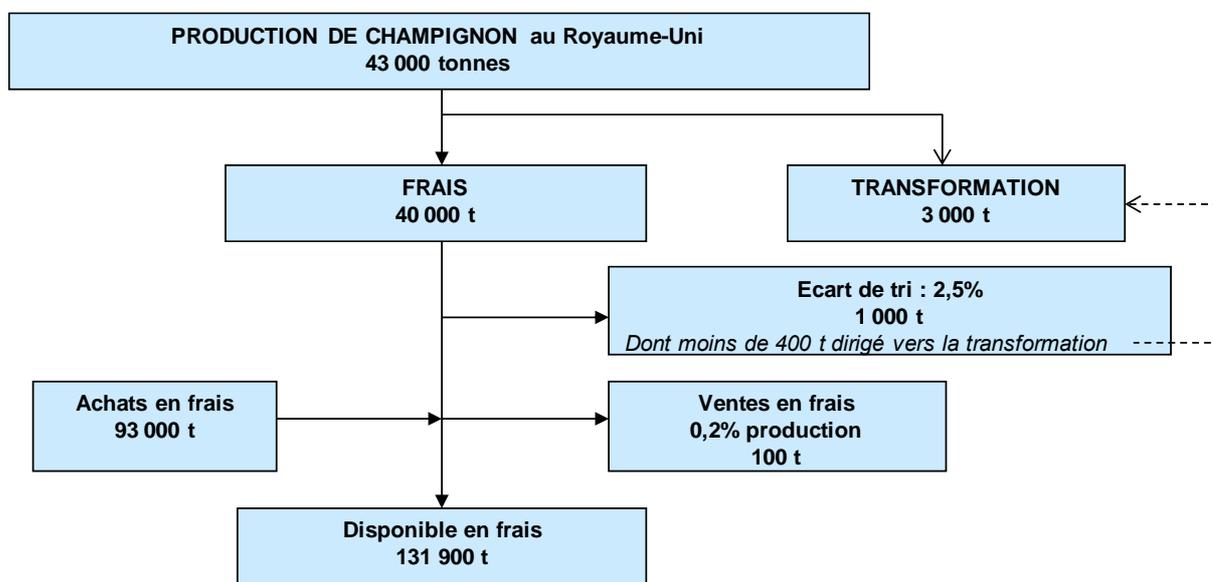
La Pologne est en passe de devenir le plus gros producteur européen de champignons. Il s'agit du premier pays expéditeur de champignons frais avec près de 50% de sa production en frais expédié. 72% de sa production est à destination du marché du frais.

Figure 30 - Schéma de filière : Champignon en Pologne (Moyenne 2006-2008)



Le Royaume-Uni importe près de 70% de sa consommation de champignons frais. La production de champignons pour la transformation est faible avec moins de 3000 tonnes et 7% de la production britannique de champignons.

Figure 31 - Schéma de filière : Champignon au Royaume-Uni (Moyenne 2006-2008)



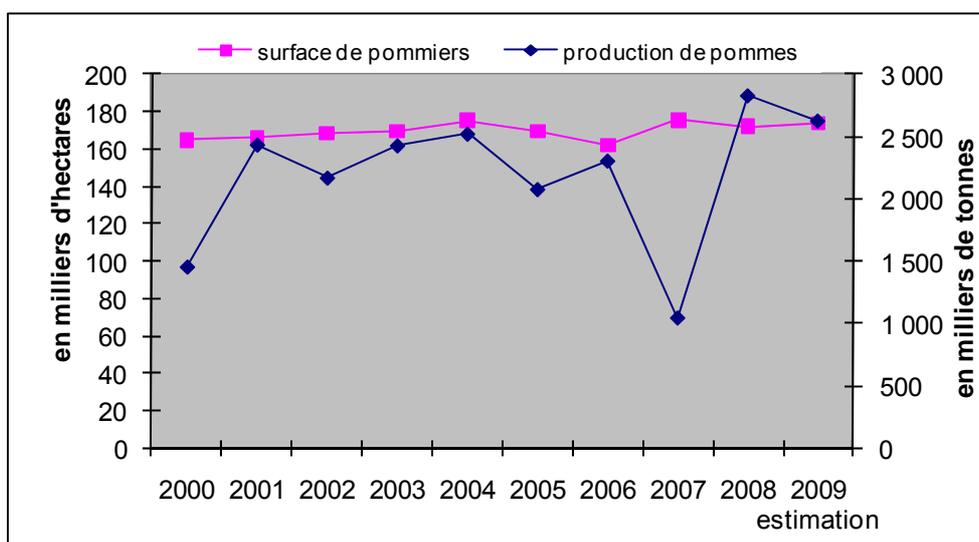
## 2.5. LE MARCHÉ DE LA POMME EN POLOGNE ET SES ÉVOLUTIONS

### 2.5.1. Evolution de la production

En Pologne, la production de pommes (de table et transformation) s'étend sur près de 174 000 hectares (moyenne 2007-2009) et totalise ainsi 42% des surfaces de fruits (arbres et baies) et 61% des surfaces de vergers. Sur la période 2000-2009, la surface dédiée à la production de pommes est globalement en progression de +5%.

Le volume moyen de production de pommes s'élève à près de 2,2 millions de tonnes par an sur la période 2000-2009. En 2007, la production polonaise de pomme connaît une forte chute du fait de mauvaises conditions climatiques (gel de printemps) et tombe ainsi à 1 million de tonnes.

Figure 32 – Production de pommes (tous pommiers confondus) en Pologne (surface et volume)



Source : AND d'après „Wyniki produkcji roślinnej”, publikacje GUS z poszczególnych lat

### 2.5.2. Localisation de la production

Le principal bassin de production de pommes est situé dans la région de Grojec (Mazovie), avec près de 40% de la production polonaise de pomme. Les trois quarts de la production sont concentrés dans les quatre voïvodies du centre Est du pays : Masovie, Lubelskie, Lodzkie et Sainte Croix (Swietokrzyskie). (cf. carte en annexe)

Tableau 17 - Répartition des superficies de pommes de table par région en 2007

	hectares	%
<b>Pologne</b>	<b>165 715</b>	
Mazowieckie	66 567	40%
Lubelskie	21 609	13%
Lódzkie	20 097	12%
Swietokrzyskie	17 974	11%
Malopolskie	9 799	6%
Wielkopolskie	8 201	5%
Podkarpackie	5 531	3%
Kujawsko-Pomorskie	4 014	2%
Dolnoslaskie	2 686	2%
Slaskie	1 917	1%
Pomorskie	1 633	1%
Podlaskie	1 624	1%
Lubuskie	1 352	1%
Warminsko-Mazurskie	1 311	1%
Zachodniopomorskie	837	1%
Opolskie	562	0%

Source : AND d'après Eurostat – enquête verger.

NB : les données Eurostat et celles du GUS diffèrent de 10 000 ha pour l'année 2007.

### 2.5.3. Evolution des structures de production

#### De nombreuses exploitations de petites tailles, une tendance à l'agrandissement

D'après l'enquête structure (Eurostat), près de 117 000 exploitations agricoles seraient spécialisées dans la production de fruits et baies en 2007 sur plus de 230 000 hectares (OTEX 32 – exploitations fruitières et agrumicoles spécialisées). Toutefois, le nombre d'exploitations cultivant des arbres fruitiers est près de 3 fois plus élevé (environ 400 000 exploitations).

Entre 2003 et 2005, le nombre d'exploitations spécialisées augmente de 24% selon l'enquête structure. La tendance s'inverse entre 2005 et 2007 avec une baisse de 11% de ces exploitations. Parallèlement, la superficie totale des exploitations augmente de 12%, en raison d'un agrandissement des structures de production.

Tableau 18 - Evolution du nombre d'exploitations spécialisées dans la culture d'arbres fruitiers et baies entre 2003 et 2007 <sup>10</sup>

	2003	2005	2007	Evolution 2003/2005	Evolution 2005-2007
Nombre d'exploitations	105 390	130 700	116 690	24%	-11%
Nombre d'hectares	169 070	205 570	231 150	22%	12%
Surface moyenne (ha)	1,6	1,57	1,98	-2%	1,26%

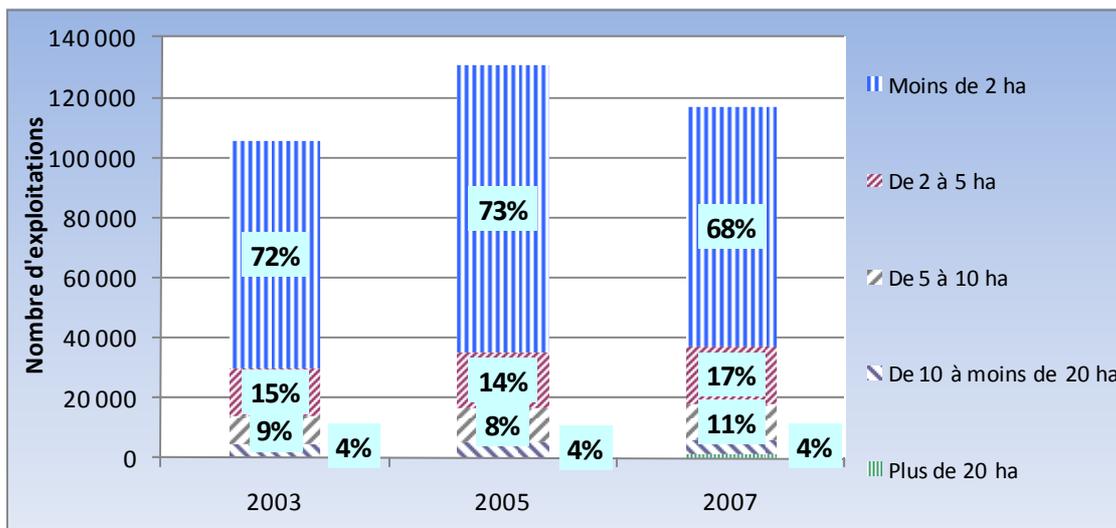
Source : AND d'après Eurostat

<sup>10</sup> Nous avons choisi de faire figurer ici uniquement les données des exploitations spécialisées car les sources divergent pour les exploitations cultivant des arbres fruitiers ou baies. Cette divergence est attribuée à la définition de l'exploitation agricole (professionnelle/non professionnelle ; taille minimum ou non).

Les exploitations de moins de 2 hectares dominent largement (68% en 2007). Elles ne représentent toutefois que 15% des surfaces. 96% des exploitations spécialisées dans la production de fruits ont une superficie inférieure à 10 hectares et ne totalisent que 63% des surfaces.

Entre 2003 et 2007, la part des exploitations de moins de 2 hectares diminuent de 4 points, passant de 72% en 2003 à 68% en 2007, tandis que celles de 2 à 5 hectares et de 5 à 10 hectares augmentent respectivement de 2 et 3 points.

**Figure 33 – Evolution de la distribution du nombre d'exploitations spécialisées en fruits et baies en fonction des tailles des parcelles entre 2003 et 2007**



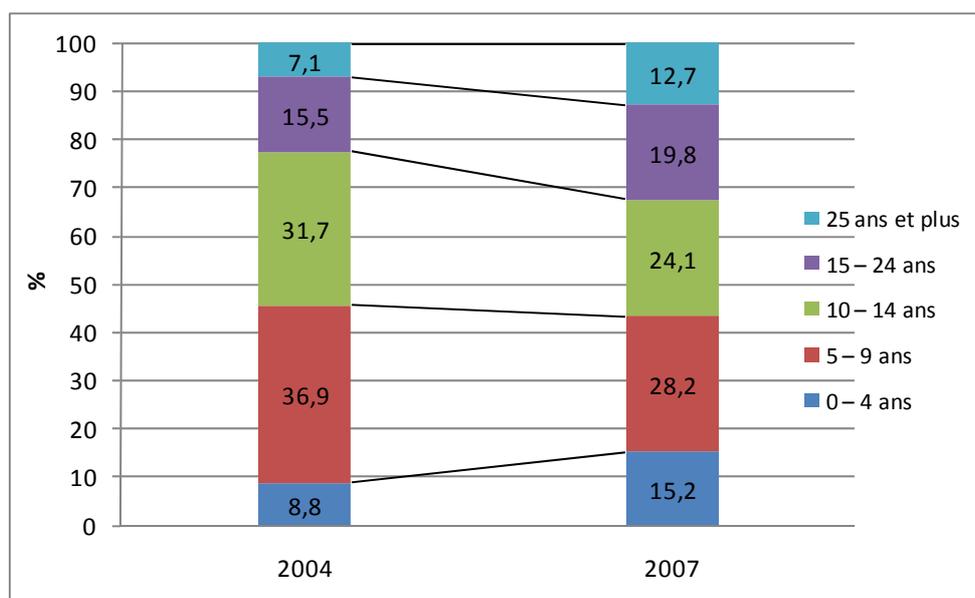
Source : AND d'après Eurostat

### Vieillesse et rajeunissement des vergers

Entre 2004 et 2007, le verger de pommes polonais a globalement vieilli : 33% des pommiers sont âgés de plus de 15 ans en 2007 contre 23% en 2004. Toutefois la proportion de pommiers de moins de 4 ans est passée de 8,8% à 15,2% sur la même période.

Le rajeunissement a essentiellement concerné les variétés Idared, Gloster, Ligol, Golden Delicious et James Grive alors que le vieillissement concerne les variétés Wealthy, Boskoop, Jersenac, Red Delicious, Spartan et Jonatan.

Tableau 19 - Evolution de l'âge des pommiers entre 2004 et 2007



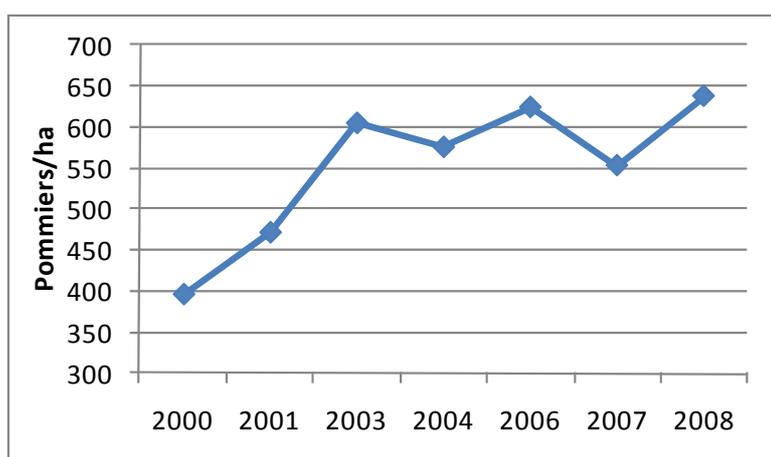
Source : *Produkcja ogrodnicza. Badanie sadów 2004, 2007, publikacje GUS*

On peut percevoir dans cette évolution, une sorte de « dualisation » du verger avec une frange se modernisant et une autre restant très en arrière.

### Une densification des vergers traduisant une modernisation

La densité de pommiers est passée de 400 arbres par hectares à près de 600 entre 2000 et 2003 soit une augmentation de 53% en 3 ans. Entre 2003 et 2008, la densité oscille autour de 600 pommiers par hectare, ce qui reste inférieur à la moyenne européenne.<sup>11</sup>

Figure 34 - Evolution de la densité de pommier entre 2000 et 2008



Source : AND D'après GUS.

<sup>11</sup> Pour comparaison, 86% des superficies de vergers de l'UE à 15 ont une densité supérieure à 800 pommiers par hectare. Source = E urostat

#### 2.5.4. Evolution des variétés cultivées

Entre 2000 et 2008, la production polonaise de pommes s'est concentrée sur un nombre plus restreint de variétés : les 10 premières variétés cultivées représentaient 68% des surfaces en 2000, 71% en 2004 et 74% en 2008.

La variété la plus largement cultivée en Pologne est l'*Idared (Etats-Unis)*, qui conserve le premier rang entre 2000 et 2008<sup>12</sup>. Les surfaces qui lui sont dédiées sont relativement stables sur la période d'étude, tout comme les surfaces de pommiers de variété *Lobo (Canada)*.

Les variétés ayant connu les taux d'évolution les plus élevés sont la variété polonaise *Ligol* (+257%) et la variété néo-zélandaise *Gala* (+163%). En valeur absolue, ce sont les variétés *Jonagold* et *Champion* qui connaissent les croissances les plus importantes (respectivement +8 000 ha et +6 000 ha), devenant ainsi les deuxième et troisième variétés de pommes les plus cultivées en Pologne.

Les variétés *McIntosh (Canada)* et *Jonatan (Etats-Unis)* reculent fortement passant de la 6<sup>ème</sup> et 7<sup>ème</sup> place à la 15<sup>ème</sup> et 14<sup>ème</sup>.

Pour comparaison, en Europe, les 4 principales variétés cultivées sont la Golden Delicious (29% en volume), la Gala (12%), les Jonagold/Jonared (11%) et la Red Delicious (8%)<sup>13</sup>. En Pologne, les variétés Golden Delicious et Gala sont en forte progression mais restent largement minoritaires avec seulement 4% des surfaces cultivées pour la Golden et 2% pour les Gala.

**Tableau 20 - Evolution des surfaces de pommes (tous pommiers confondus) en Pologne entre 2000 et 2008 en fonction des variétés de pommes, en milliers d'ha**

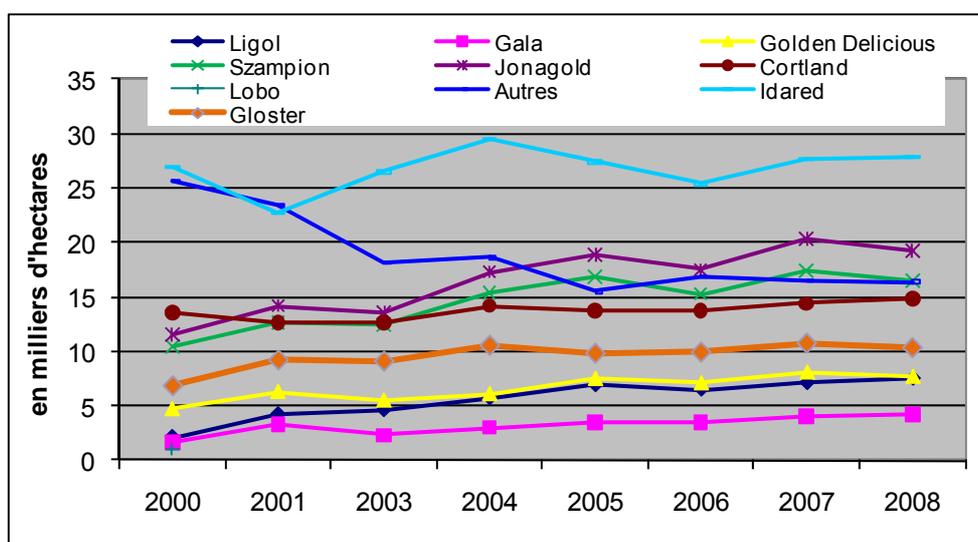
Variété de pommes	2000	2004	2008	Evolution des surfaces entre 2000 et 2008
Idared	26,9	29,5	27,8	3%
Jonagold	11,6	17,3	19,3	66%
Champion	10,4	15,4	16,5	59%
Cortland	13,6	14,2	14,8	9%
Gloster	6,9	10,5	10,3	49%
Golden Delicious	4,7	6,1	7,7	64%
Ligol	2,1	5,7	7,5	257%
Elstar	3,4	4,7	5,2	53%
Red Delicious	3,5	4,7	4,5	29%
Gala	1,6	3	4,2	163%
Melrose	3,7	4,1	4,1	11%
Lobo	14,2	14,5	13,7	-4%
Bancroft	3,5	3,5	2,5	-29%
Spartan	6,1	5,5	4,2	-31%
Antonówka	4,7	3,8	3,2	-32%
Wealthy	1,6	1,2	1	-38%
Boskoop	2,3	1,4	1,4	-39%
Jonatan	9	6,3	4	-56%
McIntosh	9,5	5,4	3,8	-60%
Autres	25,7	18,6	16,4	-36%

Source : AND d'après "Wyniki produkcji roślinnej", publication GUS poszczególne lata

<sup>12</sup> Cette variété est caractérisée par une bonne résistance au transport.

<sup>13</sup> Source Arefhl

Figure 35 – Evolution des surfaces de pommes (table et transformation) en Pologne entre 2000 et 2008 en fonction des variétés de pommes



Source : AND d'après "Wyniki produkcji roślinnej", publikacje GUS poszczególne lata

- Evolution des volumes de production

Du fait de la variabilité des volumes de production, nous nous intéressons à l'évolution des parts de chacune des variétés entre 2000 et 2008 en %.

Tableau 21 – Part relative de chacune des variétés de pommes produites en Pologne dans le total de la production (en volume) et évolution 2000-2008 en %

	2000	2004	2008	Evolution 2000-2008
Idared	15,6	17,6	14,5	- 1
Jonagold	6,8	10,2	11,9	5
Szampion	6,5	9,4	10,2	4
Cortland	7,9	8,4	8,6	1
Lobo	9	8,4	8,4	- 1
Gloster	3,9	6,2	6,3	2
Ligoł	1,5	3,7	5,4	4
Golden Delicious	3,3	3,7	5	2
Gala	0,9	1,9	3,1	2
Red Delicious	2,3	2,5	2,5	0
Elstar	1,8	2,5	2,5	1
Spartan	3,5	2,8	2,2	- 1
Melrose	2,1	2,1	2,1	-
Jonatan	5,9	3,5	2	- 4
McIntosh	6,4	2,8	1,8	- 5
Antonówka	2,9	2,1	1,6	- 1
Bancroft	0,2	1,6	1,2	1
Boskoop	1,6	0,7	0,7	- 1
Wealthy	0,8	0,5	0,5	- 0
Autres	15,1	9,6	9,4	- 6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	

Source : AND d'après "Wyniki produkcji roślinnej", publikacje GUS poszczególne lata

Les constats sont les mêmes que pour les superficies :

- Les variétés *Jonagold*, *Champion* et *Ligol* gagnent 4 à 5 points de part de marché (en volume de production) et deviennent les deuxième et troisième variétés produites en Pologne.
- Les variétés Jonatan et McIntosh en perdent 5 à 6.
- Les variétés Gloster, Golden Delicious et Gala en gagnent respectivement 2.

#### 2.5.4.1 Evolution des structures de commercialisation

Il n'existe pas de donnée officielle concernant la commercialisation des pommes par les producteurs ou les circuits de distribution. Les données dont nous disposons sont les suivantes :

- En amont
  - Il existe 21 OP en Pologne totalisant moins de 1% de la production de fruits et légumes et 140 groupes de commercialisation.
  - Environ 40% des pommes de table produites sont exportées. L'export est généralement réalisé par des entreprises privées ou des groupes de commercialisation équipés de chaînes de conditionnement et de stockage en chambres froides et atmosphère contrôlée.
- En aval
  - La part de la grande distribution reste faible (30% pour les biens de consommation courante, soit environ 18% du marché des pommes de table). Elle est approvisionnée par les entreprises privées de conditionnement et les groupes de commercialisation d'une part et d'autre part par les plus gros producteurs-expéditeurs.
  - Le commerce traditionnel (marchés, épiceries, ventes directes...) est approvisionné par les petits producteurs en direct ou via les marchés de gros.

Les principaux acteurs de la pomme en Pologne sont situés en Mazovie et dans le voïvodie de Lubelskie (cf. tableau ci-dessous). Ils commercialisent chacun 10 000 à 20 000 tonnes de pommes par an et sont équipés de chaîne de conditionnement et stockage ULO (Ultra Low Oxygene) et CA (controled atmosphere).

Tableau 22 - Principaux acteurs de la pomme en Pologne

Entreprise	Adresse	CdP	Voïvodies	Tonnage de pommes (en tonnes)
"WILGA FRUIT" Sp. z o.o.	Piwonin 47	08-443 Sobienie Jeziory	Mazovie	20 000
„ELPA FRUIT” Sp z o.o.	Bielany	05-620 Błędów	Mazovie	20 000
"JABŁUSZKO" Sp. z o.o.	ul. Grójecka 56A	05-651 Drwalew	Mazovie	20 000
'RAJPOL"Sp. z o.o.	Wólka Łęczeszycza 16	05-622 Belsk Duży	Mazovie	18 000
Zrzeszenie Producentów Owoców "STRYJNO-SAD"	Kawęczyn 62	21-050 Piaski	Lubelskie	17 000
„POLFRUT” Sp. z o.o.	Łęczeszycze 43A	05-622 Belsk Duży	Mazovie	15 000
Grupa Producentów „FRUIT-SAD” Sp. z o.o.	Dobiecín 4	05-620 Błędów	Mazovie	12 000
Grupa Producentów „SUN-SAD”	Nowe Grobice, ul. Grójecka 7	05-650 Chynów	Mazovie	10 800
Spółdzielnia Sadownicza „POLSAD”	Lewiczyn 2a	05-622 Belsk Duży	Mazovie	8 000
Grupa Producentów Owoców i Warzyw „LUBSAD” Sp. z o.o.	Motycz 9/2	21-008 Motycz	Lubelskie	3 000
WARKA FRUIT CENTER Sp. z o.o.	ul. Turystyczna 105	05-660 Warka	Mazovie	3 000 - 5000
„AGROSTAR „Sp. z o.o.	Szczęśna 3	05-600 Grójec	Mazovie	2 500
Grupa Producentów „NASZ OWOC”	Latków 11	26-910 Magnuszew	Mazovie	1 300

Source : AND et Institut de Floriculture en Pologne d'après enquêtes, sites Internet des entreprises, documents de communication

De manière générale, l'organisation de la filière est plus poussée dans la région de Grojec que dans les régions voisines avec des groupements de producteurs et des grossistes. Dans les autres régions, les producteurs vendent sur les marchés de gros ou sur les marchés de plein air.

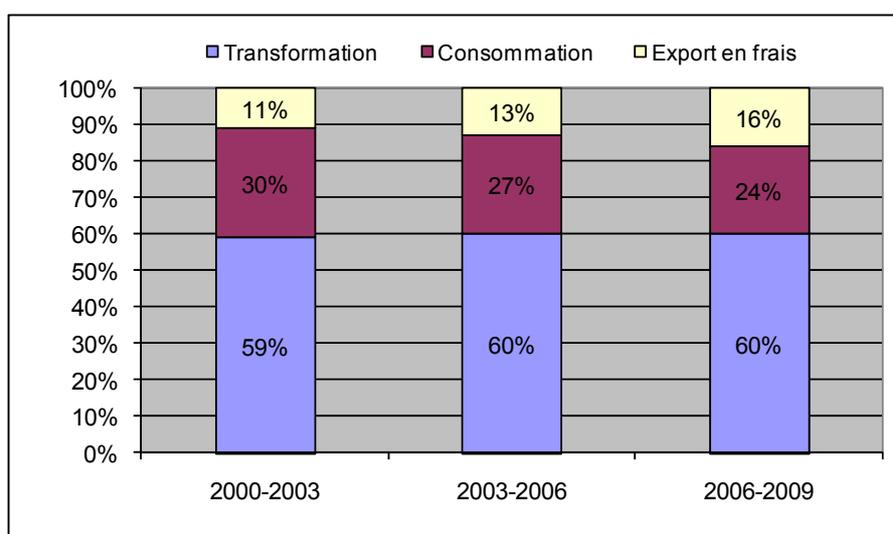
Il n'existe pas de données officielles sur les capacités de stockage et les lignes de conditionnement. Les capacités de stockage peuvent toutefois être estimées à 500 000 – 600 000 tonnes par l'Institut de Floriculture, soit 25% du volume de production. Beaucoup d'installations ont été créées depuis la période de pré adhésion en raison de la mise en place des aides européennes.

Les stratégies de développement des différents acteurs consistent à améliorer la qualité des pommes produites afin de limiter le débouché de la transformation et de développer celui de la consommation en frais, plus rémunérateur.

### 2.5.4.2 Evolution de la destination des pommes cultivées

Les pommes polonaises sont destinées à la transformation à hauteur de 60%. Depuis 2000, cette proportion est relativement stable (+2%). L'exportation progresse de 5 points entre 2000-2003 et 2006-2009 pour atteindre 16% du débouché des pommes polonaises, au détriment de la consommation domestique qui perd 6 points, pour représenter désormais moins d'un quart de l'utilisation des pommes polonaises.

**Figure 36 - Evolution de l'utilisation des pommes en Pologne entre 2000 et 2009**

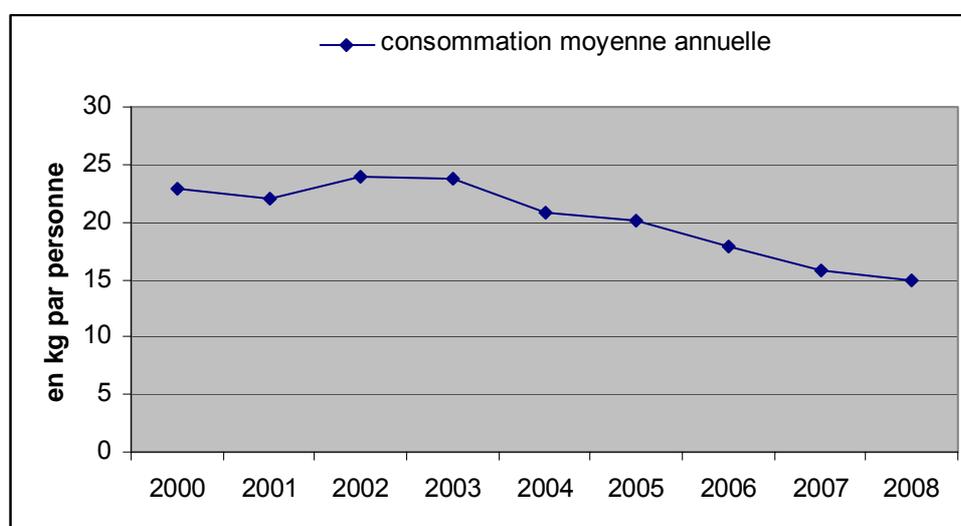


Source : AND d'après danych GUS, CIHZ, MF i CAAC [Nosecka, publikacja OWK]

### Une consommation intérieure en baisse

Entre 2000 et 2008, la consommation de pommes fraîches en Pologne a diminué de près de 35%. Elle atteint environ 16kg par personne et par an en moyenne sur la période 2006-2008. A titre de comparaison, ZMP estime à environ 18 kg la consommation annuelle de pommes par personne dans l'UE15 sur la période 2006-2007. Cette moyenne est plutôt à la baisse ces dernières années.

**Figure 37 - Evolution de la consommation de pommes en Pologne entre 2000 et 2008**



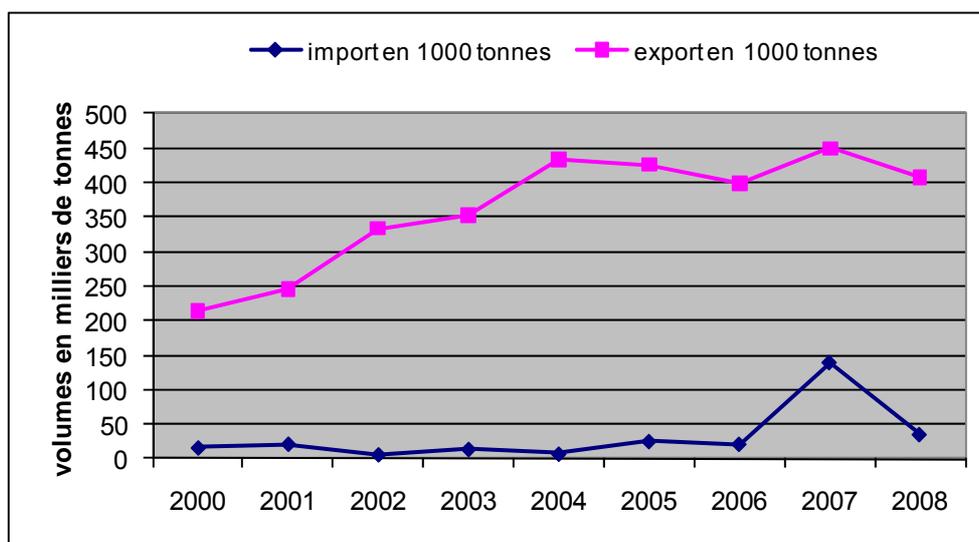
Source : AND d'après danych GUS

### Des échanges en hausse

La Pologne, en tant que principal producteur européen, n'a pas vocation à importer. Néanmoins, 138 kt ont été importés en 2007, en lien avec le déficit de production observé cette année-là.

Les exportations ont progressé de 90% entre 2000 et 2008. Elles se sont globalement stabilisées depuis 2004, autour de 420 000 tonnes. Les principaux clients sont la Russie, l'Ukraine et la Lituanie.

**Figure 38 – Evolution des importations et des exportations de pommes en Pologne entre 2000 et 2008**



Source : AND d'après danych CAAC

### 3. Les normes de commercialisation

---

#### 3.1. HISTORIQUE DE LA MISE EN ŒUVRE DES NORMES

Les normes communes de commercialisation ont constitué un des fondements de l'OCM fruits et légumes lors de sa mise en place en 1962 (règlement 23 portant établissement graduel d'une organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et légumes) :

- « L'une des mesures à prendre pour la mise en œuvre graduelle de l'organisation commune des marchés est la fixation des normes communes de qualité qui doivent être appliquées progressivement aux fruits et légumes faisant l'objet d'échanges intracommunautaires et aux mêmes produits commercialisés à l'intérieur de l'Etat Membre producteur » (considérant 3 du règlement).

Le considérant 4 du règlement 23 de 1962 énonce les objectifs de ces normes communes, objectifs repris par le RE 1035/72 portant sur l'organisation commune de marché dans le secteur des fruits et légumes :

- Eliminer du marché les produits de qualité non satisfaisante ;
- Orienter la production de façon à satisfaire aux exigences des consommateurs ;
- Faciliter les relations commerciales sur la base d'une concurrence loyale, en contribuant ainsi à améliorer la rentabilité de la production.

Dès lors, des normes spécifiques de commercialisation sont mises en place pour les fruits et légumes ayant une certaine importance sur le marché communautaire. Elles sont constituées d'une définition du produit, d'exigences minimales concernant la qualité (aspects, maturité, degré d'humidité...), d'une classification et d'un calibrage des produits concernés (Extra, I et II), de règles d'étiquetage.

L'OCM fruits et légumes est réformée en 1996 (RE 2200/96 du Conseil) puis en 2007 par l'OCM unique (RE 1234/2007) et le règlement 1182/2007 du Conseil établissant des règles spécifiques pour le secteur des fruits et légumes<sup>14</sup>.

En 2008, le règlement 1221/2008 de la Commission abroge 26 des 36 normes spécifiques de commercialisation, répondant ainsi aux objectifs de rationalisation et de simplification des règles de l'UE et de réduction des lourdeurs administratives. 10 normes spécifiques de commercialisation sont maintenues pour les produits suivants : pommes, tomates, fraises, pêches et nectarines, agrumes, poivrons, kiwis, laitues, poires, raisins de table.

Les 36 normes spécifiques définies par 34 règlements ont été remplacées par un seul règlement contenant 11 normes (1 générale et 10 spécifiques). La norme générale de commercialisation est applicable à tous les fruits et légumes frais soumis à l'OCM (i.e. toutes les espèces sauf les champignons non cultivés, et les espèces qui disposent d'un règlement propre comme la banane ou ne sont régies par aucune norme de l'UE comme la pomme de terre de consommation).

---

<sup>14</sup> Les modalités d'application du règlement 1182/2007 sont établies par le règlement 1580/2007 de la Commission.

### **3.2. ARTICULATION ENTRE LES NORMES DE L'UE, LES NORMES CEE-ONU ET LES NORMES OCDE**

#### **3.2.1. Les normes CEE-ONU et les normes de l'UE**

Les objectifs des normes CEE-ONU sont de faciliter le commerce international en encourageant une production de haute qualité, en améliorant la rentabilité et en protégeant les intérêts des consommateurs. Il s'agit de recommandations que les Etats ou Régions choisissent ou non d'appliquer. Les premières normes ont fait leur apparition en 1952.

La section spécialisée de la normalisation des fruits et légumes frais se réunit 2 fois par an depuis 2009 (contre une seule fois auparavant). Elle décide de la modification ou de la mise en place d'une nouvelle norme sur proposition des Etats adhérents.

Le règlement 1580/2007 considérant 13 prévoit que les normes spécifiques de commercialisation soient établies notamment en prenant en compte les normes CEE-ONU existantes. Ainsi parmi les 10 normes spécifiques restantes, trois ont été modifiées en 2009 afin de s'aligner sur les normes CEE-ONU (normes laitues, chicorées, frisées et scaroles, norme poire et norme tomates).

Le retrait des 26 normes spécifiques de commercialisation a ouvert la possibilité, pour les opérateurs qui le souhaitent, d'utiliser les normes CEE-ONU existantes pour ces produits. La carotte, le melon et le champignon disposent tous trois d'une norme CEE-ONU. Le contrôle des normes CEE-ONU est laissé au choix des Etats-Membres, toutefois le règlement 1580-2007 prévoit que :

« [...] si le détenteur est en mesure de démontrer que le produit est conforme à l'une des normes applicables adoptées par la Commission économique des Nations unies pour l'Europe (CEEONU), celui-ci est considéré comme conforme à la norme générale de commercialisation. »

#### **3.2.2. Le régime de l'OCDE et les normes CEE/ONU**

L'OCDE prévoit, depuis 1962, un Régime pour l'application de normes internationales aux fruits et légumes frais qui institue des règles internationales d'application facultative concernant les normes et procédures de contrôle de la qualité des fruits et légumes. 60 Etats adhèrent à la démarche dont l'Allemagne, la France, l'Italie et la Pologne. Le Royaume-Uni est un pays observateur.

**Les normes OCDE reprennent les normes CEE/ONU. Des brochures interprétatives sont publiées** par l'OCDE, notamment pour les trois produits étudiés (champignon de couche, carotte et melon) ; ainsi que des lignes directrices pour la mise en place des contrôles (analyse de risque) reprises par les règlements relatifs aux contrôles des normes de commercialisation européennes.

Les objectifs du « Régime » sont de :

- Faciliter les échanges internationaux en harmonisant la mise en œuvre et l'interprétation des normes de commercialisation ;
- Encourager les pays participants à reconnaître mutuellement leurs inspections respectives.

### **3.3. MODIFICATION EN TERMES D'OBLIGATIONS INTRODUITES PAR LA NORME GENERALE**

#### **3.3.1. Les normes spécifiques abrogées et leurs évolutions**

L'ensemble des normes spécifiques de commercialisation (les 10 maintenues et les 26 abrogées) sont constituées sur le même modèle depuis la création des normes en 1962 :

- La définition du produit ;
- Les dispositions concernant la qualité : caractéristiques minimales et classification ;
- Les dispositions concernant le calibrage ;
- Les dispositions concernant les tolérances ;
- Les dispositions concernant la présentation : homogénéité et conditionnement ;
- Les dispositions concernant le marquage : identification, nature du produit, origine du produit, caractéristiques commerciales, marque officielle de contrôle (facultatif).

Ce cadre général est modifié en 2003, 2004 et 2005 afin de :

- Autoriser les mélanges de différents fruits et légumes dans des emballages de poids inférieur ou égal à 3 kg (règlements CE 46/2003 et CE 6/2005).
- Modifier les règles de marquage (CE 907/2004) relatives à l'apposition d'étiquettes sur les épidermes des fruits et légumes et aux produits préemballés.

Dans le cadre de l'étude, nous nous intéressons à 3 produits : la carotte, le melon et le champignon.

**La norme de la carotte a été mise en place en 1962** avec le règlement 58/1962 fixant des normes communes de qualité pour certains produits. Cette norme est modifiée en 1989 par le règlement 929/89 qui fixe des normes de qualité pour les carottes, agrumes, pommes et poires puis par les règlements 2536/1998 (dérogation pour les carottes de tourbe) et le règlement 730/1999 spécifique à la carotte. Les principales modifications introduites en 1999 concernent le caractère entier des carottes<sup>15</sup> et les caractéristiques de qualité, conservation et présentation (pour plus de détails se reporter à l'annexe I).

**La norme melon est plus récente** : une norme commune à la pastèque et au melon a été mise en place en 1997 avec le règlement 1093/97 puis modifiée en 2001 avec le règlement 1615/2001 (norme spécifique melon) et en 2006 par le règlement 1016/2006 qui rend obligatoire l'identification du type commercial des melons.

**Enfin, la norme du champignon de couche est la dernière norme créée en 2002** (règlement CE 982/2002) et modifiée en 2004 par le règlement 1863/2004. Les modifications concernent la coupe du pied et les tolérances.

---

<sup>15</sup> Intégration du caractère entier dans les caractéristiques minimales de qualité alors qu'il n'était présent que dans les catégories Extra et I.

### **3.3.2. Comparaison de la norme générale avec les anciennes normes spécifiques**

La norme générale est définie par l'article 2 bis du règlement 1580/2007 (faisant référence à l'article 113bis du 1234/2007) par le caractère sain, loyal et marchand des produits commercialisés. Le détail de la norme générale est présenté à l'annexe I, partie A de ce même règlement. En comparaison aux anciennes normes de commercialisation, la norme générale ne règlemente plus les éléments suivants :

- **Définition du produit** : la variété n'est plus précisée et dans certains cas le type commercial (champignon notamment) ;
- **La classification** : au sein des dispositions concernant la qualité seule des exigences minimales générales (c'est-à-dire non définies produit par produit) ont été conservées ;
- **Le calibrage** ;
- **Les tolérances spécifiques par produit** mais une tolérance générale de 10% en nombre et en poids est prévue ;
- **Les dispositions concernant la présentation** : homogénéité et conditionnement ;
- **L'identification de l'emballer ou de l'expéditeur**, le marquage de la nature du produit et de ses caractéristiques commerciales (catégorie, calibre, poids net)<sup>16</sup>.

Cependant, la norme générale prévoit :

- Le maintien des exigences minimales de qualité<sup>17</sup>, une tolérance et le marquage de l'origine du produit ;
- La mise en place d'exigences minimales en matière de maturité.

Par ailleurs, un certain nombre d'exigences, auparavant contenues dans les normes spécifiques de commercialisation sont intégrées au règlement 1580-2007 :

- **Le caractère lisible et visible des mentions** pour les différents cas de figure (emballage, vrac, vente au détail, produit pré-emballé...) aux articles 4 et 5.
- **Les mélanges** à l'article 6 : autorisation de mélange de fruits et légumes pour les colis inférieurs à 5 kilogrammes. Les produits doivent être de qualité homogène et répondre aux normes spécifiques applicables ou à la norme générale. Contrairement aux anciennes normes spécifiques, le mélange de produits de plusieurs pays d'origine est autorisé. Dans ce cas, une des indications suivantes doit être présente « Mélange de fruits et légumes originaires de la CE » ou « mélange de fruits et légumes originaires de pays extérieurs à la CE » ou « mélange de fruits et légumes originaires de la CE et de pays extérieurs à la CE ».
- **La classification** : il est prévu la possibilité d'utiliser les normes CEE-ONU et leur classification.

<sup>16</sup> Toutefois, l'identification de l'emballer ou de l'expéditeur ainsi que le marquage de la nature du produit sont prévus par la directive 2000-13 du Parlement et du Conseil relative à l'étiquetage.

<sup>17</sup> Produits entiers, sains, propres, pratiquement exempts de parasites, d'altérations de la pulpe dues à des parasites, d'humidité extérieure anormale, d'odeur ou saveur étrangère, aptitudes au transport et à la manutention.

Les normes spécifiques comme la norme générale sont applicables à tous les stades de la filière. Certaines dérogations sont toutefois prévues pour :

- 1. les produits acheminés vers les usines de transformation : avec la mise en place de la norme générale en 2008, ces produits doivent porter la mention « produit destiné à la transformation », « produit destiné à l'alimentation animale » ou toute autre mention équivalente.
- 2. les produits cédés au consommateur sur son exploitation ;
- 3. les produits vendus au stade de détail dans leur zone de production pour répondre à une consommation locale traditionnelle, sur décision de la Commission à la demande d'un Etat membre ;
- 4. les produits vendus, livrés ou acheminés vers les stations de conditionnement ou d'emballage, dans la région de production ;
- 5. les produits ayant subi un parage ou une découpe les rendant « prêts à consommer » ou « prêts à cuire » (introduction par le 1221/2008),
- 6. sur choix des Etats Membre, les produits vendus au détail au consommateur destinés à la transformation pour son usage personnel qui portent la mention « produit destiné à la transformation » ou toute autre mention équivalente (introduction par le 1221/2008).

Les principales modifications réglementaires résident donc :

- **dans l'absence de définition des différents critères de qualité pour les produits concernés**, ce qui laisse une marge d'interprétation plus grande par rapport à la situation précédent le 1<sup>er</sup> juillet 2009.
- **dans l'absence de référence obligatoire à la classification, au calibrage et à la définition des produits.**
- **dans le passage d'un régime spécifique (les normes spécifiques de commercialisation) au régime général de l'étiquetage (directive 2000-13)<sup>18</sup>.**
- **dans la possibilité pour les Etats Membre de prévoir une dérogation pour les produits vendus au détail au consommateur destinés à la transformation pour son usage personnel.**

---

<sup>18</sup> Il n'y a pas de différence sur les règles d'étiquetage : il s'agit d'un changement de réglementation de référence.

### 3.3.3. Différences entre les normes spécifiques UE abrogées et les normes CEE / ONU

Les contenus des normes spécifiques européennes abrogées et les normes CEE / ONU sont très semblables. Une partie des différences est liée aux évolutions des normes spécifiques européennes (mélanges de fruits et légumes et sur la disposition de marquage des produits pré-emballés...).

**Tableau 23 - Différences entre normes spécifiques abrogées et les normes CEE / ONU.**

	Différences entre normes
Carotte, melon et champignon	<ul style="list-style-type: none"> <li>La tolérance d'une diminution de fraîcheur ou de turgescence vis-à-vis des catégories I et II aux stades suivant l'expédition est absente des normes CEE / ONU.</li> <li>Les dispositions concernant le marquage des pré-emballages avec la mention « emballé pour... » sont absentes des normes CEE / ONU.</li> </ul>
Carotte	<ul style="list-style-type: none"> <li>L'identification "Carotte entourée de tourbe" n'est pas prévue par la norme CEE / ONU.</li> <li>La précision selon laquelle la tourbe pure entourant des carottes lavées n'est pas considérée comme un corps étranger, est absente de la norme CEE / ONU.</li> <li>La norme CEE-ONU prévoit une tolérance de 25% pour les carottes brisées pour la classe II (10% pour la classe I) alors que la norme générale fixe cette dernière à 10%. La norme CEE-ONU est donc moins stricte que la norme générale sur ce point pour la classe II.</li> </ul>
Melon	<ul style="list-style-type: none"> <li>La dérogation permettant de vendre en vrac au stade de détail en Espagne et au Portugal n'est pas reprise dans la norme CEE / ONU.</li> </ul>
Champignon	<ul style="list-style-type: none"> <li>La norme spécifique UE prévoyait une tolérance pour la présence de champignons au stade de développement précédent et suivant dans un colis, la norme CEE / ONU ne tolère la présence que de champignons au stade de développement suivant (2 stades suivants pour la catégorie II).</li> <li>La norme CEE / ONU prévoit la possibilité d'indiquer le nom de l'espèce.</li> <li>L'origine des champignons doit être homogène en cas de mélange de champignons de couleurs différentes pour la norme spécifique UE, ce n'est pas le cas dans la norme CEE / ONU. Dans le cadre de la norme spécifique UE, le nom de chaque couleur doit alors être indiqué ainsi que l'origine à proximité immédiate du nom des couleurs concernées.</li> <li>La catégorie II de la norme CEE / ONU autorise 10 % en nombre ou en poids de champignons sans pied en plus des 10 % de produit ne répondant pas aux caractéristiques de la catégorie, autorisés également dans la norme spécifique UE.</li> <li>Dans la norme CEE / ONU, les emballages unitaires de produits préemballés destinés à la vente directe au consommateur ne sont pas soumis aux règles de marquage mais doivent répondre aux dispositions nationales prises en la matière. En revanche, ces indications doivent, en tout état de cause, être apposées sur l'emballage de transport contenant ces unités.</li> </ul>

### 3.3.4. Un allègement des contrôles

Avant l'abrogation des normes de commercialisation, les modalités de contrôles étaient réglementées par le règlement 1148/2001 de la Commission, modifié par les règlements 2379/2001 et 408/2003. Suite à la réforme de l'OCM fruits et légumes en 2007, le règlement 1148/2001 est abrogé par le règlement 1580/2007, modifié ensuite par le 1221/2008 en ce qui concerne les contrôles des normes de commercialisation.

Le tableau page suivante, présente les principales modalités de contrôles en place avant l'abrogation et les changements survenus avec l'abrogation des normes :

- **Les principes généraux sont maintenus** : contrôles à tous les stades de commercialisation, désignation d'une autorité de coordination et d'organismes de contrôles par l'EM, établissement d'une base de données des opérateurs, contrôles effectués sur la base d'une analyse de risque, agrément possible des opérateurs, émission de certificats de conformité.
- Toutefois, **le rôle de l'analyse de risque se trouve renforcé** avec la mise en place d'un classement des opérateurs par catégorie de risques permettant :
  - de limiter la fréquence des contrôles pour les catégories les moins risquées ;
  - d'alléger les contrôles de conformité à l'exportation avec la possibilité pour les catégories les moins risquées de ne pas détenir de certificat de conformité ;
  - de permettre aux EM de décider de ne pas effectuer de contrôles sélectifs pour les produits soumis à la norme générale sur la base de l'analyse de risque.
- **La procédure d'agrément des pays tiers est allégée** avec la suppression des contrôles sur place par des contrôleurs spécifiques aux marchés des fruits et légumes et celle des contrôles à posteriori des certificats de conformité à l'importation délivrés par les pays tiers.
- Enfin, **les dispositions relatives aux produits destinés à la transformation sont supprimées.**

Par ailleurs, le règlement 1580/2007 prévoit la possibilité d'utiliser les normes CEE-ONU, les modalités de contrôle étant définies par les Etats Membre.

Tableau 24 - Modalité de contrôles des normes de commercialisation avant et après l'abrogation des normes spécifiques

Références réglementaires	1148/2001 contrôles de conformité avec les normes de commercialisation Modifié par le 1148/2001 et le 408/2003 Abrogé par le 1580/2007	1580/2007 portant modalité d'application des RE 2200/96, 2201/96 et 1182/2007 notamment modifié par le 1221/2008
Mesure et modalité d'appliation	<p>Les contrôles de conformité sont effectués :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- à <b>tous les stades</b> de commercialisation y compris pour les produits importés et exportés ;</li> <li>- par des Organismes de Contrôles (OC) coordonnés par une autorité de coordination, désignée par l'EM.</li> </ul> <p>Les EM établissent une <b>base de données des opérateurs</b>.</p> <p><b><u>Contrôle de conformité sur le marché intérieur :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>contrôle par sondage</b> dont la fréquence est fixée par une analyse de risques.</li> <li>- <b>possibilité d'autocontrôle</b> (durée de 3 ans renouvelable) des opérateurs.</li> </ul> <p><b><u>Contrôle de conformité à l'exportation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>certificat de conformité</b> délivré par l'OC ;</li> <li>- <b>possibilité d'autocontrôle</b> pour les exportateurs. Dans ce cas la mention "autocontrôle" doit être indiquée.</li> </ul> <p><b><u>Contrôle de conformité à l'importation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>certificat de conformité</b> délivré par l'OC ;</li> <li>- dérogation pour les importations dont les risques de non conformité sont faibles.</li> </ul> <p><b><u>Agrément des Pays Tiers :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- si le pays tiers applique les normes communautaires ou des normes équivalentes.</li> <li>- visites sur place possibles par des contrôleurs issus du corps spécifiques aux marchés des fruits et légumes.</li> <li>- une coopération administrative est instaurée entre la Commission et le Pays Tiers.</li> <li>- le format du certificat de conformité est précisé</li> <li>- un certificat de conformité doit être établi par l'OC du pays suite à un contrôle par sondage.</li> <li>- un contrôle à posteriori est effectué lorsqu'apparaissent des doutes fondés sur l'authenticité d'un certificat</li> <li>- les EM vérifient la conformité aux normes et communiquent à la Commission, le nombre de lots et quantités importées par trimestre, par pays tiers et par produits ainsi que le nombre de lot et quantité contrôlé et les non conformité (quantité et nature)</li> </ul> <p><b><u>Produits destinés à la transformation :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>certificat de destination industrielle</b> pour les produits exportés et importés est délivré par l'OC.</li> <li>- l'OC transmet une copie à l'autorité de coordination.</li> <li>- l'entreprise de transformation renvoie le certificat à l'OC après transformation.</li> <li>- les emballages doivent être étiquetés avec la mention "destination industrielle"</li> </ul> <p><b><u>Suite au contrôle :</u></b> un certificat de conformité est délivré en cas de conformité. s'il y a non conformité l'OC émet un constat de non-conformité</p>	<p><b><u>Sont maintenus :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les contrôles à tous les stades de commercialisation</li> <li>- La désignation d'une autorité de coordination et d'organismes de contrôles</li> <li>- L'établissement d'une base de données des opérateurs</li> <li>- La réalisation des contrôles sur la base d'une analyse de risque</li> <li>- L'agrément des opérateurs (la durée minimale passe à 1 an)</li> <li>- L'émission des certificats de conformité et des constat de non-conformité</li> </ul> <p><b><u>Sont supprimées les dispositions relatives :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- aux contrôles a posteriori des certificats de conformité à l'importation.</li> <li>- aux contrôles sur place effectués dans les pays tiers, par des contrôleurs spécifiques aux marchés des fruits et légumes.</li> <li>- aux produits destinés à la transformation.</li> </ul> <p><b><u>Sont modifiés :</u></b></p> <p><b>La procédure d'analyse de risque et son rôle :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'analyse de risque se fonde sur un classement des opérateurs par catégorie de risques.</li> <li>- Pour la norme générale, les EM peuvent décider "de ne pas effectuer de contrôles sélectifs sur la base d'une analyse de risque."</li> </ul> <p><b>Les déclarations d'exportation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- pour les normes spécifiques : les produits sont accompagnés d'un certificat de conformité sauf si suite à l'analyse de risque l'OC n'en a pas délivré du fait qu'il n'y a pas lieu de les contrôler.</li> <li>- pour la norme générale : idem si l'EM le juge nécessaire à la lumière de l'analyse des risques.</li> </ul> <p>La procédure d'agrément des pays tiers est simplifiée.</p>

### 3.4. LES PRINCIPAUX STANDARDS DE PRESENTATION DES PRODUITS

Le cahier des charges de l'étude définit les standards privés comme un système de certification de la qualité établi par n'importe quel opérateur de la filière ou un accord contractuel lié entre acheteurs et vendeurs à la qualité.

Il existe de nombreux standards ou systèmes de certification dans le secteur des fruits et légumes. Dans le cadre de la présente étude, nous nous intéressons aux standards concernant la présentation des produits. Ainsi les standards de production (production fruitière intégrée, QS-Qualität und Sicherheit, GlobalGap), les standards d'organisation (normes ISO) ou les standards d'organisation, hygiène et traçabilité (BRC, IFS) ne sont pas concernés.

Nous distinguerons :

- Les normes de présentation **publiques obligatoires**, constituées :
  - **des normes de commercialisation européennes** (les 36 existantes avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009 et les 10 restantes).
  - **des accords interprofessionnels étendus** : en France, la filière des fruits et légumes est organisée en familles professionnelles (grossistes, expéditeurs, coopératives, importateurs, distributeurs) réunies au sein d'une interprofession qui a notamment la possibilité de développer et mettre en place des accords interprofessionnels. Cette situation ne se retrouve pas dans les autres pays de l'Union Européenne. Un accord interprofessionnel sur le calibrage et le conditionnement existe pour le melon charentais depuis 1996, renouvelé en mai 2009. Il est actuellement en attente d'extension par la Commission Européenne. Si tel est le cas, ces dispositions seront obligatoires en France, pour les produits français.
- Les normes de présentation **publiques volontaires**, constituées :
  - des **normes CEE-ONU** qui sont d'application volontaire par les opérateurs et dont les modalités de contrôle sont définies par chaque Etat. Ces normes, bien que publiques, sont considérées équivalentes à des standards privés en raison de leur caractère non obligatoire. Pour les produits anciennement sous norme spécifique de commercialisation, ces normes n'étaient pas utilisées auparavant et peuvent l'être depuis. 49% des répondants à notre enquête postale déclarent faire référence aux normes CEE-ONU.
  - Des normes du **Codex Alimentarius**. Il n'existe pas de normes Codex pour les trois produits concernés par la première partie de l'étude.
- Les normes de présentation **privées volontaires** :
  - **Les marques privées certifiées, collectives ou non**. Nous n'avons pas identifié de telles marques pour les produits melon, carotte, champignon. Il en existe pour la pomme (Pink Lady, par exemple).
  - Les cahiers des charges collectifs, relevant d'une réglementation communautaire (du type AOP, IGP), qui sont pour les produits concernés par l'étude :
    - IGP Carota dell'Altopiano del Fucino : carotte de catégorie « Extra » ou « Prima »;
    - IGP Melon du Haut-Poitou (France) : pas de référence aux normes ;
    - IGP Melon du Quercy (France) : catégorie I exigée ;

- IGP Fungo di Borgotaro (Italie, Champignon) : pas de référence aux normes.

On estime la part des produits IGP concernés comprise entre 1 et 3% des marchés nationaux respectifs.

- **Les cahiers des charges collectifs, relevant d'une réglementation nationale ou régionale**, par exemple :
  - Label Rouge en France : ce système de certification atteste qu'un produit possède un ensemble de caractéristiques spécifiques établissant un niveau dit de « qualité supérieure » à celle d'un produit courant similaire. Trois « Label Rouge » existent pour les produits concernés : la carotte, la carotte des sables, le melon.
  - Certificat de conformité produit (CCP, France) : système de certification dans lequel les producteurs s'engagent volontairement. Les cahiers des charges incluent des éléments relatifs aux caractéristiques de production, de transformation et/ou de conditionnement. 11 CCP ont été recensés : la carotte des Sables, 3 autres CCP sur la carotte, 7 CCP sur le Melon.
- Les normes de présentation **privées obligatoires**. Le caractère obligatoire découle d'un accès à un marché/client donné rendu possible uniquement par le respect de certaines contraintes. Il s'agit donc de **cahiers des charges contractuels**, développés, le plus souvent, par la grande distribution. Toutefois d'autres acteurs peuvent être concernés comme la restauration collective.

## 4. Réponses aux questions d'étude

---

### 4.1. PARTIE 1 : ÉVALUATION DES IMPACTS DE L'ABROGATION DES NORMES DE COMMERCIALISATION

Les premières questions portent sur l'évaluation des impacts de l'abrogation des normes de commercialisation.

- Q1 : impact sur la diversité des produits disponibles sur le marché, leur qualité et leur prix de marché.
- Q2 : accroissement ou réduction des coûts.
- Q3 : remplacement des normes spécifiques de commercialisation par des standards privés.
- Q4 : augmentation ou diminution de la comparabilité du marché.

On distingue deux sous périodes d'étude, celle allant du 1<sup>er</sup> janvier 2000 au 1<sup>er</sup> juillet 2009 – date de l'entrée en vigueur de l'abrogation des 26 normes spécifiques – et celle allant du 1<sup>er</sup> juillet 2009 jusqu'à présent.

Les réponses aux questions seront traitées en deux temps :

- 1. Les impacts visibles sur le marché, approchés par les différentes enquêtes réalisées, la revue de littérature et l'analyse des statistiques.
- 2. Les effets futurs potentiels, approchés par des scénarios présentés au paragraphe 4.1.2.

#### 4.1.1. Synthèse des principaux impacts

Afin de faciliter la lecture, nous présentons ici les principaux impacts identifiés par les acteurs institutionnels d'une part, de l'amont et de l'aval d'autre part. Ces constats sont exposés de façon synthétique et seront repris et analysés dans les réponses aux questions.

Les constats diffèrent d'un pays à l'autre, concernant notamment les modalités de contrôles de la norme générale et des normes CEE-ONU et les choix des distributeurs.

##### 4.1.1.1 Impacts pour les Administrations Centrales :

Les Autorités Nationales ont mentionné une augmentation du temps passé en 2009 sur la question des normes du fait de l'abrogation des normes spécifiques et de la redéfinition des procédures de contrôle. Il s'agit d'un temps d'investissement, lié aux procédures de négociation/discussion (en amont de l'abrogation), à la redéfinition du système d'analyse de risque, à la formation des contrôleurs, à l'explication du nouveau dispositif aux opérateurs.

La redéfinition de l'analyse de risque a conduit les Etats Membres à effectuer des choix différents concernant :

- les procédures de contrôles des normes CEE-ONU.
  - En Allemagne, les normes CEE-ONU ne sont contrôlées qu'en cas de non respect de la norme générale.
  - En France, elles sont contrôlées dès qu'il y a référence à une catégorie sur l'étiquetage.

- En Italie, les normes CEE-ONU sont contrôlées en cas de non respect de la norme générale et si l'opérateur demande à être contrôlé sur la base des normes CEE-ONU.
- En Pologne, elles sont contrôlées si l'opérateur déclare les utiliser.
- Au Royaume-Uni, elles sont contrôlées si l'opérateur demande à être contrôlé sur la base des normes CEE-ONU. Dans ce cas, les contrôles de la norme générale et de la norme CEE-ONU se font simultanément. Par ailleurs, le Royaume-Uni prévoit l'introduction de certaines tolérances présentes dans les normes CEE-ONU dans l'interprétation de la norme générale. Ainsi dans le cas de la carotte, lors du contrôle de la norme générale, la tolérance de 25% de carottes brisées (de la norme CEE-ONU) prévaut pour la classe II.
- Les procédures de contrôle à l'importation sous norme générale :
  - En Allemagne, notification par les importateurs de tous les produits sous norme générale et contrôle aléatoire sur la base de l'analyse de risque.
  - En France, contrôle des 26 espèces auparavant sous normes spécifiques ainsi que sur l'ananas, le pomelo et la mangue, sur la base de l'analyse de risque.
  - En Italie, contrôle de 9 produits sous norme générale (melon, oignon, haricot, artichaut, aubergine, chou-fleur, carotte, ail, cerise), sur la base de l'analyse de risque.
  - En Pologne, pas d'évolution.
  - Au Royaume-Uni, aucun contrôle en Angleterre et Pays de Galles ; contrôle sur tous les produits en Ecosse ; modalités non encore fixées en Irlande du Nord.

De ces choix résultent des économies variables selon les pays :

- en Angleterre, 2,5 ETP (Contrôleurs) sur 65 ETP par an ont pu être économisées,
- en Allemagne, des économies de temps sont éventuellement possibles en 2010 du fait de la refonte de l'analyse de risque,
- en France, Italie et Pologne le temps de contrôle reste inchangé.

#### **4.1.1.2 Impacts pour les services publics de statistique :**

Depuis octobre 2009, le Defra (Royaume-Uni) suit le prix moyen des produits sous norme générale. Auparavant, il suivait les prix pour la catégorie I d'une part, II d'autre part.

Aucun changement n'a été constaté dans les autres EM. Les catégories sont toujours utilisées pour l'établissement des cotations en Allemagne, France et Italie ; elles n'ont jamais été utilisées en Pologne.

#### **4.1.1.3 Impacts pour les agents privés de l'amont (les conditionneurs) :**

Les normes CEE-ONU sont utilisées en Allemagne, France et Italie. En Allemagne, le champ de la normalisation a été élargi. La grande distribution qui détient 80% du marché des fruits et légumes demande le respect des normes CEE-ONU pour l'ensemble des produits pour lesquels une telle norme existe.

En Pologne, les pratiques se sont maintenues sans référence aux normes CEE-ONU.

Au Royaume-Uni, les pratiques se sont maintenues avec un arrêt progressif des références aux catégories dans l'étiquetage demandé par les principaux donneurs d'ordre : les grandes enseignes de la grande distribution. (cf. ci-dessous)

#### **4.1.1.4 Impacts pour les agents privés de l'aval (grossistes et grande distribution)**

Aucune évolution n'a été constatée chez les grossistes dans les différents pays : les pratiques sont maintenues.

En Allemagne, France et Italie, la grande distribution demande à ses fournisseurs d'utiliser les normes CEE-ONU.

En revanche, au Royaume-Uni, les exigences des normes de commercialisation ont été intégrées aux cahiers des charges de la grande distribution, sans référence aux normes CEE-ONU, alors que l'étiquetage évolue lentement vers la suppression des références aux catégories Extra, I, II.

Enfin, la grande distribution polonaise n'a pas fait évoluer ses pratiques.

Tableau 25 - Impact de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation pour les différents acteurs

	Autorités Nationales	Statistique	Amont	Aval = Distributeurs	Consommateurs
DE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autorisation de la mention "home processing pour les pommes et poires"</li> <li>- Contrôle des normes CEE-ONU si la norme générale n'est pas respectée</li> <li>- Renforcement de l'analyse de risque qui permettra éventuellement des économies en 2010</li> </ul>	Pas de changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution significative</li> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU pour tous les produits en disposant : élargissement du champ de la normalisation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution significative</li> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU pour tous les produits en disposant : élargissement du champ de la normalisation</li> </ul>	Pas d'opinion, le sujet étant jugé trop technique
FR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle des normes CEE-ONU dès qu'il y a référence aux catégories</li> <li>- Contrôle des 26 normes abrogées ainsi que de l'ananas, le pomelo et la mangue</li> <li>- Pas d'économie prévue</li> </ul>	Pas de changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU</li> <li>- Crainte d'évolution vers un produit tout-venant</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution significative</li> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abrogation positive</li> <li>- Nécessité d'expliquer aux consommateurs que les produits ne sont pas moins bons</li> </ul>
IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle des normes CEE-ONU sur demande des opérateurs*</li> <li>- Contrôle de 9 produits sous norme générale dont le melon et la carotte</li> <li>- Pas d'économie prévue</li> </ul>	Pas de changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU</li> <li>- ou adaptation aux exigences des clients (le marché fait les normes)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution significative</li> <li>- Utilisation des normes CEE-ONU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Abrogation négative : les catégories sont importantes</li> <li>- Risque de baisse de comparabilité pour le consommateur</li> </ul>
PL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contrôle des normes CEE-ONU sur déclaration des opérateurs**</li> <li>- Pas d'économie prévue</li> </ul>	Pas de changement	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution concrète</li> <li>- L'utilisation des normes UE n'était pas généralisée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation des catégories</li> <li>- Méconnaissance des normes CEE-ONU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de connaissance de l'abrogation</li> </ul>
GB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Autorisation de la mention "home processing" pour tous les produits</li> <li>- contrôle des normes CEE-ONU sur demande des opérateurs***</li> <li>- Economie de 2,5 ETP</li> <li>- Investissement lié au système informatique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Arrêt des cotations par catégorie de produit</li> <li>- Suivi d'un prix moyen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adaptation aux exigences des clients</li> <li>- Arrêt progressif de l'utilisation des normes</li> <li>- Pas d'utilisation des normes CEE-ONU</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'évolution significative</li> <li>- Abandon des références aux catégories dans les cahiers des charges</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de connaissance de l'abrogation</li> <li>- Toutefois, abrogation positive si elle permet de limiter le gaspillage</li> </ul>

\*sur demande de l'opérateur – IT : en cas de non respect du GMS (General Marketing Standard), l'opérateur peut demander à être contrôlé sur la base de la norme CEE-ONU. Si les produits sont en conformité avec la norme CEE-ONU, alors le GMS est respecté.

\*\*PL : le contrôle des normes CEE-ONU, est réalisé si l'opérateur déclare utiliser ces normes.

\*\*\*sur demande de l'opérateur - GB : l'opérateur peut demander, lors du contrôle, à être contrôlé sur la base de la norme CEE-ONU.

#### 4.1.2. Enoncé des scénarios

Les bases du raisonnement sont les suivantes :

- 1) **Le cadre de référence a évolué** : modification des contrôles, passage des normes européennes aux normes CEE-ONU ou aux cahiers des charges des distributeurs.
- 2) **La situation concrète reflète peu de changement de pratique** concernant les éléments essentiels des normes : le calibrage, l'utilisation de catégories. Des évolutions pourraient néanmoins survenir.
- 3) **L'anticipation des acteurs**. D'après l'enquête postale, seuls les opérateurs français et italiens estiment dans leur majorité que l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation aura des impacts dans le futur (respectivement 75 et 60% des répondants, voire tableau ci-dessous). Les opérateurs allemands, britanniques et polonais sont partagés : aucune tendance claire ne se dégage (répartition 45-55%).

**Tableau 26 – Taux de réponses positives à la question "Pensez-vous que l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation va avoir d'autres impacts dans le futur? "**

	Effets futurs
Italie	60%
France	75%
Allemagne	55%
Royaume-Uni	45%
Pologne	56%

Source : Enquête postale AND

**Tableau 27 – Taux réponse positive à la question « Si oui (des impacts auront lieu dans le futur), est-ce en en 2010, dans 2 ans, dans plus de 2 ans ? »**

	En 2010	Dans 2ans	Dans plus de 2 ans
Italie	26%	58%	16%
France	24%	56%	20%
Allemagne	23%	63%	14%
Royaume-Uni	30%	60%	10%
Pologne	26%	58%	16%

Source : Enquête postale AND

Les répondants estimant que l'abrogation aura un impact dans le futur, pensent en majorité qu'ils auront lieu dans 2 ans. Nous plaçons donc les scénarios à cette échéance.

A la question « quels sont les impacts possibles à venir ? », une majorité d'opérateurs, dans les 5 pays d'étude, répond « le développement du tout-venant<sup>19</sup> ». Aucune majorité ne se dégage pour les autres items proposés : « développement des catégories propres à chaque distributeur », « nouvelles présentations » et « dégradation de la qualité visuelle ». Nous retenons donc la possibilité du développement du tout-venant pour un second scénario.

<sup>19</sup> On entend par « tout-venant », une marchandise non calibrée, non triée.

Toutefois, d'après les entretiens effectués, le recours au tout-venant ne serait pas intéressant pour la filière (prix plus bas pour des coûts inchangés, cf. question 2 sur les coûts). Néanmoins, les distributeurs pourraient y avoir recours dans deux cas spécifiques :

- dans le cadre d'une stratégie promotionnelle ponctuelle qui permettrait d'afficher des prix bas ;
- en cas de sous-approvisionnement du marché (manquant de produit, les acheteurs abaissent leurs exigences).

Dans un premier temps, le recours au tout-venant serait ponctuel et apporterait des perturbations sur le marché de certaines espèces. Toutefois, il serait possible qu'une spirale négative se déclenche, la baisse des prix entraînant une dégradation de la qualité, provoquant à son tour une nouvelle diminution des prix et ainsi de suite.

Les impacts à venir sont appréhendés, dans la suite de l'étude, via les deux scénarios suivants :

- **Scénario 1 : tendance actuelle.** L'ensemble des impacts ont déjà eu lieu, la situation actuelle se maintiendra : permanence des pratiques de normalisation via les normes CEE-ONU en Allemagne, France et Italie, via les cahiers des charges des distributeurs au Royaume-Uni et des pratiques en vigueur en Pologne. **Les normes utilisées et leurs contrôles diffèrent donc d'un marché national à l'autre.**

Cette situation se trouvera renforcée par une situation de marché d'excédent, la segmentation permise par les normes aidant à sélectionner les fournisseurs et les produits.

- **Scénario 2 : tendance actuelle avec le développement de nouvelles présentations, le tout-venant (non calibré, non trié).**

Comme indiqué précédemment, les distributeurs pourraient avoir recours au tout-venant de manière ponctuelle en vue d'opérations promotionnelles ou en cas de pénurie de marchandise sur une espèce donnée.

### 4.1.3. Réponse à la question 1 : diversité, qualité, prix

**Question 1** : Dans quelle mesure l'abrogation des normes de commercialisation a-t-elle eu un impact sur la diversité des produits disponibles sur le marché, sur leurs qualités et sur les prix de marché ?

*Analyser si, suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, il y a eu une demande spécifique des consommateurs pour des produits qui n'étaient auparavant pas conformes aux normes spécifiques*

#### Définition des termes clés

Diversité de produits. Dans le domaine des fruits et légumes le produit est d'abord défini par l'espèce (carottes, melons, champignons, etc.). Il est ensuite défini par différentes caractéristiques visuelles portant sur la forme, l'aspect, la couleur et l'absence de défauts sur l'épiderme, mais aussi par des critères physiques et notamment le calibre. La combinaison de ces critères détermine le classement en catégories. Une *présentation* est déterminée par le croisement classement / calibre proposé en vrac ou en lot préemballé.

La diversité de produits sera donc comprise comme *le nombre de présentations* différentes, proposées sur le marché pour une espèce donnée (ici carotte, melon, champignon).

Qualité. Le concept de qualité est multidimensionnel. Il concerne aussi bien la qualité de présentation (aspect visuel du produit, conditionnement), que la qualité sanitaire (absence de résidus de produits phytosanitaires, absence de pourriture) ou la qualité physico-chimique (taux de sucre, maturité, fraîcheur). La qualité sanitaire relève de règlements spécifiques ; nous nous focaliserons dans la réponse à la question sur la qualité physico-chimique et la qualité de présentation.

Prix de marché. Un des objectifs de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation était d'abaisser le prix au consommateur. Toutefois, nous entendrons par prix de marché, **le prix au stade de gros pour les différents produits d'une même espèce**. En effet, dans le secteur des fruits et légumes, le prix final est fonction du rapport offre/demande (qui dépend en grande partie des conditions météorologiques) et des pratiques marketing du point de vente. Cette dernière variable rend difficile l'approche de l'impact sur le prix au consommateur qui dépendra du lieu de vente et de sa stratégie. Nous nous attacherons donc à l'étude des variations de prix au stade de gros qui présente l'avantage d'être plus concentré et plus uniforme et donc mieux comparable.

#### Compréhension/reformulation de la question

La question se décompose en trois sous questions :

- 1) impact sur la diversité des produits : de nouvelles *présentations* ont-elles fait leur apparition sur le marché en raison de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation et du passage à la norme générale ?
- 2) impact sur la qualité des produits : l'abrogation des normes a-t-elle eu un impact sur les critères physico-chimiques des produits (taux de sucre, degré de maturité, fraîcheur) ?
- 3) impact sur les prix de gros. Ce point sera abordé de deux façons :
  - **L'équilibre offre-demande** s'est-il trouvé modifié par une évolution des taux de perte provoquée par l'abrogation des normes de commercialisation ? L'évolution des taux de perte est-il assez conséquent pour pouvoir impacter cet équilibre ?

- **La segmentation de l'offre selon une gamme de calibre** : en définissant diverses présentations la normalisation résultant de l'ancien dispositif a créé une segmentation du marché débouchant sur des prix unitaires différenciés<sup>20</sup> pour des produits d'une même espèce, déterminant la répartition des marges entre opérateurs de la filière. La question est de savoir si cette segmentation s'est trouvée modifiée du fait de l'abrogation des normes spécifiques et si cela s'est traduit par un impact sur les prix moyens de marché.

Dans la suite de la réponse à la question, nous analysons, dans un premier temps, les impacts actuellement visibles sur le marché et dans un second temps les impacts à venir sur la base des scénarios énoncés en amont des réponses aux questions.

### Réponse à la question

**Tableau 28 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 1**

	<u>Critères de jugement</u>	<u>Indicateurs</u>	<u>sources</u>
Gamme de produits	De nouvelles références ont été mises en marché	1) Part des répondants à l'enquête postale estimant que le nombre de références a augmenté/diminué/ est stable et nature des nouvelles références identifiées.	Enquête postale
		2) Recensement des nouvelles références	Enquête opérateurs et distribution
	La présentation des produits a évolué.	3) Part des répondants à l'enquête postale déclarant que les demandes clients ont évolué	Enquête postale
		4) Part des produits vendus sans référence aux catégories Extra, I, II	Enquête postale et distribution
	Les produits auparavant non conformes aux normes communautaires trouvent désormais un marché rémunérateur.	5) Part des répondants déclarant que les produits écartés sont toujours écartés, sont vendus en lots séparés, sont vendus mélangés aux autres produits	Enquête postale
		6) Déclarations des opérateurs quant à l'intérêt de l'abrogation pour les produits biologiques	Enquête opérateurs et distribution
		7) Part des répondants à l'enquête postale déclarant que de nouvelles variétés ont été mises en marché	Enquête postale
Qualité	La qualité physico-chimique a évolué	8) Niveau d'exigence des acheteurs	Enquête opérateurs et distribution
		9) Part des répondants estimant que de nouvelles références en lien avec la qualité physico-chimique des produits ont été créées	Enquête postale
Prix	La gamme de prix s'est élargie en parallèle de la gamme de produits.	10) Une part significative des distributeurs constatent, un élargissement de la gamme de prix	Enquête distribution
		11) Part des répondants estimant que l'évolution des prix est liée à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation	Enquête postale
		12) Evolution des écarts de tri	Enquête postale et opérateurs

<sup>20</sup> Médiatisés par les nombreuses cotations.

### 4.1.3.1 Impact sur la diversité des produits disponibles

#### Critère 1.1 : De nouvelles références ont-elles été mises en marché ?

- ✓ Indicateur 1 : Part des répondants à l'enquête postale estimant que de nouvelles références ont été créées et nature des nouvelles références.

D'après notre enquête postale, **une très large majorité des répondants déclare que le nombre de référence est stable** : plus de 90% en Italie, France et Allemagne et 75% au Royaume-Uni.

**Tableau 29 – Taux de réponses positives à la question "suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, le nombre de références a augmenté/diminué/est stable"**

	Augmenté	Diminué	Stable
<b>Italie</b>	5%	3%	<b>92%</b>
<b>France</b>	10%	1%	<b>89%</b>
<b>Allemagne</b>	5%	0%	<b>95%</b>
<b>Royaume-Uni</b>	25%	0%	<b>75%</b>
<b>Pologne</b>	<i>nd</i>	<i>nd</i>	<i>nd</i>

Source : Enquête postale AND

*Nd* : nombre de réponses inférieur à 15.

Parmi les 19 répondants déclarant que le nombre de référence a augmenté suite à l'abrogation des normes de commercialisation, 15 estiment que les nouvelles références concernent le niveau moyen de qualité visuelle.

- ✓ Indicateur 2 : Recensement des nouvelles références

Sur les 16 enseignes interrogées dans les 5 pays d'étude, seule une enseigne mentionne la création d'une référence suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation. Il s'agissait d'une tentative de commercialisation d'un champignon de basse qualité. La mise en marché a duré 3 mois puis a été arrêtée suite à un déficit de vente et à des réclamations de clients sur la qualité du produit. Aucune référence n'a donc été mise en marché durablement par les enseignes rencontrées.

Par ailleurs aucun projet concret de développement de nouvelle référence n'a été identifié. Au Royaume-Uni, une enseigne déclare avoir l'intention de créer une nouvelle référence pour le champignon mais ne précise pas sa nature. En France, deux chaînes de distribution prévoient la possibilité d'avoir recours au « tout-venant<sup>21</sup> » dans le cadre d'offres promotionnelles. Elles indiquent ne pas souhaiter le développement d'une telle référence, cependant elles se tiennent prêtes au cas où un concurrent développerait ce type de présentation. Le « tout-venant » pourrait donc se développer d'un moment à l'autre en France, mais cela ne se produira peut être jamais.

**Réponse au critère 1.1** : l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas entraîné la mise en marché durable de nouvelles références. Quelques essais ont été menés, notamment au Royaume-Uni. Ils n'ont toutefois pas été concluants.

<sup>21</sup> Produits non calibrés, non triés.

## Critère 1.2 : La présentation des produits a-t-elle évolué ?

- ✓ Indicateur 3. Part des répondants à l'enquête postale estimant que les demandes de leurs clients ont évolué.

Seule une minorité de répondants à notre enquête postale en Italie, France, Allemagne et Royaume-Uni, déclare que les demandes de leurs clients ont évolué suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation (14 à 36% des répondants). Il n'y a donc pas eu de modification généralisée des exigences des clients dans ces quatre pays.

En revanche, en Pologne, 76% des répondants constatent des modifications des demandes des clients. Parmi eux, 64% déclarent que les nouvelles exigences portent sur l'apparence des produits, 59% sur le goût ainsi que sur l'étiquetage, 50% sur le conditionnement et seulement 21% sur la palettisation. D'après les enquêtes réalisées en face à face, il existe une tendance générale d'évolution des demandes des clients vers de nouvelles exigences de présentation des produits. Les pourcentages élevés constatés en Pologne pourraient donc être liés en partie à cette tendance et non à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation.

- ✓ Indicateur 4. Part des produits vendus sans référence aux catégories.

En France et en Italie, seulement 4 à 5% des répondants à l'enquête postale ne font pas référence aux catégories. Cette proportion est plus élevée en Allemagne, au Royaume-Uni et en Pologne avec respectivement 13%, 22% et 17% des répondants déclarant qu'ils n'utilisent pas les catégories.

**Tableau 30 – Taux de réponses négatives à la question "suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, continuez-vous à faire référence aux catégories Extra, I, II?"**

	N'utilise plus les catégories
Italie	5%
France	4%
Allemagne	13%
Royaume-Uni	22%
Pologne	17%

Source : Enquête postale AND

Par ailleurs, les enseignes allemandes, françaises, italiennes et polonaises, continuent à faire référence aux catégories.

Des changements ont été observés au Royaume-Uni où une enseigne n'utilise plus les catégories dans ses négociations commerciales, une seconde les utilise pour la carotte et le champignon mais pas pour le melon et une troisième y fait toujours référence mais prévoit de supprimer petit à petit leur utilisation pour au moins une partie des produits sous normes générale. Ces changements corroborent les résultats de notre enquête postale (22% d'opérateurs qui ne font plus référence aux normes de commercialisation).

Néanmoins, les exigences liées aux catégories sont maintenues (cf. réponse à la question 3) dans les cahiers des charges des distributeurs et par conséquent dans les pratiques des opérateurs.

**Réponse au critère 1.2** : la situation diffère selon les pays :

- En France et Italie, les demandes n'ont généralement pas évolué et le recours aux catégories est généralisé.

- En Allemagne, les demandes des clients n'ont pas non plus évolué mais l'utilisation des catégories semblent légèrement moins généralisée qu'en France.

- Au Royaume-Uni, les exigences des clients restent identiques toutefois la référence aux catégories disparaît progressivement.

- En Pologne, une majorité d'opérateurs constate des évolutions des demandes de leurs clients en matière de caractéristiques produits (apparence, qualité gustative, conditionnement, étiquetage), sans lien avec la normalisation.

Il n'y a donc pas eu de rupture dans la présentation des produits étudiés : ceux-ci sont toujours calibrés et triés. Les catégories continuent à être utilisées par la grande majorité des opérateurs interrogés dans les 5 pays d'étude et par la grande distribution allemande, française, italienne et polonaise. Toutefois, l'utilisation des catégories est moins généralisée au sein de la grande distribution britannique.

**Critère 1.3 : les produits auparavant non conformes aux normes ont-ils trouvé un marché rémunérateur ?**

✓ Indicateur 5. Devenir des produits auparavant écartés.

Dans les 5 pays d'étude, une majorité d'opérateurs continue à écarter les produits qui étaient non conformes aux normes de commercialisation : 91 à 92% en France et au Royaume-Uni, 81 à 82% en Italie et en Pologne et 75% en Allemagne.

**Tableau 31 – Taux de réponses positives à la question "les produits qui étaient écartés en raison de l'application de l'ancienne normalisation sont-ils toujours écartés ?"**

	Réponses positives
Italie	81%
France	91%
Allemagne	75%
Royaume-Uni	92%
Pologne	82%

Source : Enquête postale AND

Notons par ailleurs, que les produits vendus en grande distribution sont généralement de catégorie I hormis pour les produits biologiques et que les possibilités offertes par la catégorie II ne sont/n'étaient que peu ou pas utilisées.

Les produits ne respectant pas les critères de la catégorie I sont valorisés sur des marchés parallèles qui peuvent être, selon les produits et les pays, la transformation, le pet-food, la vente directe ou les marchés de plein air. La part de produit effectivement jetée est faible et correspond à des produits impropres à la consommation.

- ✓ Indicateur 6. Déclarations des opérateurs quant à l'intérêt de l'abrogation pour les produits biologiques.

Quatre enseignes de la grande distribution sur 15 interrogées estiment que l'abrogation des normes est une opportunité pour les produits biologiques : 2 situées en Pologne, une au Royaume-Uni et une en France. L'ensemble des autres acteurs interrogés (grande distribution et opérateurs de l'amont et de l'aval) estiment que la qualité des produits biologiques est bonne et que l'abrogation des normes ne change rien pour ces produits. Il apparaît que la qualité visuelle des produits biologiques s'est fortement améliorée depuis quelques années et qu'elle égale maintenant, le plus souvent, celle des produits conventionnels.

- ✓ Indicateur 7. Part des répondants déclarant que les nouvelles références concernent le choix de variétés.

Parmi les 19 répondants déclarant que le nombre de références a évolué, 7 estiment que les nouvelles références portent entre autres sur le choix de variétés. Au moment de notre analyse l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation aucun retour massif de variétés auparavant non conformes aux normes spécifiques n'a été constaté.

**Réponse au critère 1.3.** Dans leur grande majorité, les produits auparavant écartés le sont toujours. Les nouvelles références créées du fait de l'abrogation des normes spécifiques n'ont pas été un succès (indicateur 1). Enfin, l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas constitué une opportunité pour les produits biologiques, ni les variétés qui ne répondaient pas aux critères de ces anciennes normes européennes.

### Conclusion quant à l'impact de l'abrogation sur la diversité de la gamme de produits

**L'abrogation des normes de commercialisation n'a pas conduit, jusqu'à présent, à un élargissement notable de la gamme de produits commercialisés. Les opérateurs n'ont pas modifié radicalement leurs pratiques. Quelques mouvements à la marge sont constatés sur l'utilisation des catégories ou le développement de nouvelles références. La qualité de présentation n'a donc pas été modifiée.**

#### 4.1.3.2 Impact sur la qualité des produits disponibles

**Critère 1.4 : la qualité physico-chimique des produits a-t-elle évoluée suite à l'abrogation des normes de commercialisation ?**

- ✓ Indicateur 8. Niveau d'exigence des acheteurs

Les normes spécifiques de commercialisation ont une structure commune, en 6 parties<sup>22</sup>, dont une porte sur les dispositions concernant la qualité. Les anciennes normes spécifiques des trois produits étudiés (carottes, melons, champignons) prévoyaient dans cette partie que les carottes soient non montées, non fourchues, non ligneuses ; que la coupe du pied du champignon soit nette ; un degré Brix (teneur en sucre) minimum pour le melon.

<sup>22</sup> Définition du produit, dispositions concernant la qualité, le calibrage, les tolérances, la présentation, le marquage.

Les entretiens avec la grande distribution et les opérateurs ont fait apparaître que **les exigences des distributeurs étaient supérieures à ces critères minimaux** de qualité. Par exemple le degré minimal inscrit dans l'ancienne norme spécifique melon s'élève à 10 pour le Charentais, 8 pour les autres variétés alors que les acheteurs demandent généralement des degrés Brix supérieur à 12.

Par ailleurs, d'après les entretiens effectués, **les normes constituaient une base commune minimale sur laquelle venaient s'ajouter les spécifications propres à chaque acheteur.**

Enfin, la grande distribution achète et vend des produits de catégorie I sauf pour les produits biologiques et dans certains cas particuliers (pénurie). **Les possibilités offertes par l'utilisation possible de la catégorie II n'étaient pas utilisées avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009.**

✓ Indicateur 9. Création de nouvelles références portant sur le niveau de maturité

La grande distribution n'a pas mis en marché, de manière durable, de nouvelle forme de présentation suite à l'abrogation des normes spécifiques pour les 3 produits étudiés.

D'autre part, seuls 19 répondants à notre enquête postale sur 218 déclarent que de nouvelles références ont été créées. Parmi eux, 8 estiment que ces références portent entre autres sur le niveau de maturité des produits.

**Réponse au critère 4 :** il n'y a pas eu d'évolution notable de la qualité physico-chimique des produits. Les exigences des distributeurs étaient plus précises et plus élevées que celles des normes. Les possibilités offertes par l'utilisation de la catégorie n'étaient pas utilisées en dehors des produits biologiques et des situations de marché difficiles (pénuries).

#### 4.1.3.3 Impact sur les prix

##### **Critère 1.6 : la gamme de prix s'est élargie en parallèle de la gamme de produits**

La gamme de produit n'ayant pas évolué, les pratiques de calibrage étant toujours en place, l'impact sur la gamme de prix est nécessairement nul. Cette conclusion se trouve renforcée par les résultats d'enquête (indicateurs 10 et 11).

✓ Indicateur 10. Elargissement de la gamme de prix constaté par les distributeurs

A la question « constatez-vous un élargissement de la gamme de prix pour un produit donné ? », aucune enseigne interrogée ne répond favorablement. Ce constat est dû à un maintien des pratiques en place de la part des distributeurs : leur gamme de produit n'a pas évolué (cf. première partie de la réponse à la question).

✓ Indicateur 11. L'évolution des prix est-elle liée à l'abrogation ?

Moins de 30% des répondants à notre enquête postale dans les différents pays estiment que l'évolution des prix est en partie liée à l'arrivée de produits qui étaient écartés jusqu'à présent du fait de l'application de normes spécifiques.

**Tableau 32 – Taux de réponses positives à la question "L'évolution des prix est-elle liée en particulier à l'arrivée de produits qui étaient écartés jusqu'à présent du fait de l'application des normes spécifiques?"**

	Réponse Positive
Italie	30%
France	29%
Allemagne	13%
Royaume-Uni	13%
Pologne	21%

Source : Enquête postale AND

La proportion la plus importante est constatée en France (surtout en ce qui concerne le melon) et en Italie (opérateurs généraliste) alors que la part d'opérateurs déclarant que les produits auparavant écartés sont vendus mélangés aux autres produits y est faible dans les deux premiers pays (respectivement 3 et 7%, cf. indicateur 6) et que l'utilisation des catégories est la plus forte. Cette contradiction apparente s'explique par une campagne 2009 difficile pour le melon (prix bas, y compris avant le changement réglementaire, conséquence d'une offre abondante). Les opérateurs ont bien constaté une offre plus importante, mais cela n'était pas du à la réforme.

✓ Indicateur 12. évolution des écarts de tri

Les opérateurs n'ont pas modifié leurs pratiques de calibrage et de conditionnement. Par conséquent, les taux d'écart de tri n'ont pas évolué en lien avec l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009.

**Réponse au critère 6 et conclusion sur l'impact de l'abrogation sur les prix :** pour le moment, l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas eu d'impact notable sur les prix.

#### 4.1.3.4 Effets futurs potentiels sur la gamme de produits, la qualité et les prix

Scénario 1 - tendance actuelle. La situation se maintient : il n'y a pas de modification notable de la gamme de produits, ni d'impact sur la qualité organoleptique ou sur les prix.

Scénario 2, une nouvelle référence est créée : le tout-venant. Il s'agit de produits non triés, non calibrés et sans référence aux catégories. Il y a, dans ce cas, élargissement de la gamme de produits.

L'impact sur les prix est approché ici de deux façons :

- L'équilibre offre-demande se trouvera-t-il modifié ?
- La segmentation de l'offre selon une gamme de calibre sera-t-elle modifiée ?

Nous avons estimé les taux d'écart de tri et de déchet au stade du conditionnement pour les produits étudiés (cf. partie descriptive) :

- Carotte : 15% d'écart de tri dont 13% sont valorisés et 2% sont jetés.
- Melon : 10% d'écart de tri dont 8% sont valorisés et 2% sont jetés.
- Champignon : 2,5% d'écart de tri dont 1,5% sont valorisés et 1% sont jetés.

Supposons que 20% des produits vendus soit du tout-venant et que l'impact de cette nouvelle catégorie soit d'abaisser le taux d'écart de tri valorisé de moitié<sup>23</sup>. Le taux moyen d'écart de tri baisserait d'environ 1% (passage de 13% à 11,7% pour la carotte, de 8% à 7,2% pour le melon et de 1,5% à 1,4% pour le champignon).

Les fluctuations interannuelles des volumes produits sont en moyenne, dans les 5 pays d'étude depuis l'an 2000, de l'ordre de 3% pour la carotte, 6% pour le melon et 7% pour le champignon.

Le tableau suivant présente les variations interannuelles de la production ainsi que les gains de produits mis en marché grâce au développement du tout-venant.

**Tableau 33 - Comparaison des fluctuations interannuelles et des volumes mis en marché éventuellement permis par l'abrogation des normes**

		Carotte	Melon*	Champignon
<b>Production moyenne en frais dans les 5 pays depuis 2000</b>	en tonne	3 079 000	866 000	337 000
<b>Variation moyenne interannuelle de la production</b>	en%	3%	6%	7%
	en tonne	92 370	51 960	23 590
<b>Hypothèses de gain de volume de produits mis en marché grâce au développement du tout-venant</b>	en %	1,3%	0,8%	0,2%
	en tonne	40 027	6 928	674

Sources : AND d'après Eurostat, GEPC

\*Melon : uniquement France et Italie

Pour le champignon, le gain de produits mis en marché grâce au développement du tout-venant s'élève à 3% de la variation interannuelle de production. L'impact du développement du tout-venant sur la quantité de produit mis en marché est donc nul.

Pour le melon, le gain de production s'élève à 13% de la variation interannuelle. L'impact du développement du tout-venant pour le melon serait donc plus important que pour le champignon mais resterait limité.

Enfin pour la carotte, un impact du développement d'une gamme tout-venant serait imaginable en cas d'une pénurie de marché, le gain de produit mis en marché représentant 43% de la variation interannuelle de production.

Toutefois, les périodes de pénurie sont rares sur le marché de la carotte qui est structurellement en surproduction. Depuis 2005, l'unique période de pénurie a été le mois de mai 2009 durant lequel les prix de gros ont fortement augmenté : doublement au Royaume-Uni, + 25 à 30% en France et Italie. Notons que ce mois correspond à la période de soudure entre deux campagnes (fin des carottes de conservation et début des carottes primeurs). Par conséquent il est marqué par une augmentation des prix qui a été plus importante en 2009. Cette hausse est liée à un retard de la carotte primeur, ainsi qu'à de mauvaises conditions climatiques qui ont dégradé la qualité des carottes de conservation et leur conservabilité. Un des problèmes réside donc dans la qualité des carottes et non dans le taux de tri. Néanmoins, le recours au tout-venant aurait éventuellement pu permettre d'augmenter les volumes mis en marché tout en augmentant les taux de déchet en magasin. Ainsi la part de produits non valorisée augmenterait (le tout-venant permettant de mettre sur le marché de la consommation humaine des produits auparavant valorisés sur d'autres circuits).

<sup>23</sup> Il s'agit d'hypothèses hautes, le recours au tout-venant restant ponctuel.

**Les effets sur les prix liés à une augmentation de la quantité de marchandise mise en marché resteront donc limités pour le champignon et le melon. Ils pourraient être plus importants pour la carotte mais resteraient très ponctuels.**

En ce qui concerne la segmentation de l'offre selon une gamme de calibre, l'analyse des séries de prix montre que :

- Il existe un différentiel de prix entre une carotte catégorie I et une carotte catégorie II : au Royaume-Uni, ce différentiel est de 44% en moyenne entre 2004 et 2009.
- La valorisation des melons de catégorie I est différente selon les calibres : en France en 2009, le prix de gros du melon catégorie I 800-950g est supérieur de près de 2% à celui du melon 950-1150g, 3% en 2008.

Il serait donc probable qu'un melon ou une carotte « tout-venant » aient une valorisation différente. D'après les entretiens réalisés avec la grande distribution française, l'objectif du développement d'une telle catégorie serait de proposer une référence à un prix plus bas. **Un effet sur l'élargissement de la gamme de prix vers le bas serait donc à attendre.**

Enfin, les normes de commercialisation pouvaient et peuvent être utilisées pour réguler le marché et limiter la chute des prix comme cela a été le cas en Espagne à l'automne (interdiction de vendre les aubergines et concombre de catégorie II mise en place par la principale OP) ou en Italie cet été pour les pêches (interdiction de vendre les pêches de calibre D via un accord interprofessionnel). L'arrêt de cette pratique liée à l'absence d'utilisation des catégories pourrait provoquer des baisses de prix plus fortes en période de surproduction.

#### **4.1.3.5 Jugement évaluatif**

Il n'y a pas eu de rupture dans les modes de commercialisation suite à l'abrogation des normes spécifiques :

- la grande majorité des produits mis en marché sont toujours triés et calibrés ;
- les catégories sont largement utilisées par les opérateurs.

Les exigences des acheteurs, et notamment de la grande distribution, sont le plus souvent supérieures aux critères des normes spécifiques de commercialisation. La suppression des normes obligatoires européennes n'a pas entraîné de remise en cause des exigences des distributeurs.

Toutefois, des tentatives de commercialisation de nouvelles références ont été menées et sont restées sans succès.

Le marché n'ayant pas subi de modification majeure au jour d'aujourd'hui, l'impact sur les prix de l'abrogation des normes spécifiques est très limité. Cependant, un impact éventuel pourrait être constaté à l'avenir dans l'hypothèse du développement du tout-venant :

- Sur la carotte en cas de pénurie ;
- Sur l'ensemble des produits en cas d'offre promotionnelle.

#### 4.1.4. Réponse à la question 2 : impact sur les coûts

**Question 2** : dans quelle mesure l'abrogation de ces normes de commercialisation entraîne-t-elle une augmentation ou une diminution des coûts ?

*Les coûts correspondent aux coûts de calibrage pour les opérateurs en liaison avec la conformité aux normes de commercialisation, et aux coûts pour les Etats Membres en liaison avec la « paperasserie » administrative.*

##### Définition des termes clefs

Coûts de calibrage : les coûts de calibrage comprennent les coûts de main-d'œuvre, d'investissements relatifs à la réception, au tri, à la préparation (nettoyage, lavage) et au conditionnement des produits.

Opérateurs : il s'agit des acteurs effectuant le calibrage. Selon l'organisation de la filière ils peuvent être producteurs, expéditeurs, grossistes (ou toute combinaison de ces métiers, sous toute forme sociale, notamment coopérative).

Coûts pour les EM : les coûts de contrôles, d'établissement des certificats de conformité et d'agrément des opérateurs.

Paperasserie / « red tape » : travaux administratifs fastidieux et non productifs pour les opérateurs et les EM.

##### Compréhension de la question

La question vise à mesurer l'impact de l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation sur les coûts de calibrage pour les opérateurs et les coûts administratifs pour les Etats Membres.

La question s'articule autour de deux points principaux :

##### **1. Les coûts de calibrage pour les opérateurs.**

A ce sujet, il est nécessaire de vérifier, en amont de la réponse à la question, si le retrait des normes spécifiques de commercialisation a entraîné ou non l'arrêt ou la modification significative de la pratique du calibrage pour certaines catégories de produits et une simplification de l'atelier de conditionnement avec réduction des frais fixes de main-d'œuvre et/ou d'équipement.

La variation des coûts dépend de nombreux facteurs :

- les charges directement liées au tri des marchandises (investissement, main-d'œuvre), mais aussi le pourcentage de produits qui, devenant commercialisables, changent de valeur (passant de l'état de déchet ou de matière première pour l'industrie à l'état de produit frais, *a priori* mieux valorisé).
- Par ailleurs, la fabrication d'un plus grand nombre de présentations peut augmenter/diminuer les coûts « de calibrage »<sup>24</sup> par multiplication du nombre de références et complexification de l'ensemble des opérations, une augmentation du nombre d'arrêts des machines, un alourdissement du stock d'emballage et d'accessoires d'emballage, une modification des facteurs de coûts du transport (poids unitaires des unités d'œuvre), une augmentation/diminution du temps de travail nécessaire pour les opérations de contrôle.

<sup>24</sup> Au sens précisé dans le paragraphe « définition des termes clés »

- Une augmentation/diminution des taux de litige et refus à destination.
- Des investissements spécifiques : matériel, documentation, formation.

Les coûts de contrôle pour les opérateurs sont examinés dans la question 4. Les impacts pour les autres opérateurs seront analysés : la modification des pratiques de calibrage a-t-elle un impact sur les coûts de mise en rayon des distributeurs ?

## 2. Les coûts de contrôle pour les administrations et les coûts liés (certificat de conformité, etc.).

Les Autorités Nationales sont responsables du respect de la norme générale sur l'ensemble des fruits et légumes concernés par l'OCM fruits et légumes et de celui des 10 normes restantes. Avec l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation et la mise en place de la norme générale, les Etats Membres ont eu la possibilité d'alléger les contrôles (voir partie descriptive). Il s'agira donc de vérifier si et dans quelle mesure les coûts de contrôles ont été diminués. Les législations et pratiques des différents Etats Membres seront prises en compte.

### Réponse à la question.

Tableau 34 – Critères de jugement et indicateurs de la question 2

Critères de jugement	Indicateurs	Source
Les pratiques de calibrage ont été/n'ont pas été modifiées	1) Part des opérateurs faisant référence aux notions des normes spécifiques dans leur négociation	Enquête postale
	2) Utilisation de normes de présentation portant notamment sur le calibrage	Enquête distribution
Le taux de valorisation des produits s'est amélioré/dégradé	3) Evolution du taux d'écart de tri au conditionnement	Enquête postale et opérateurs
	4) Evolution du taux de refus et de litiges à destination	Enquête postale
	5) Part des répondants déclarant que les produits écartés sont toujours écartés, sont vendus en lots séparés, sont vendus mélangés aux autres produits	
Les gammes de produit se sont simplifiées/complexifiées	Réponse à la question 1	Réponse Q1
Les coûts de calibrage ont augmenté/diminué	6) Evolution du nombre d'arrêts machine sur la chaîne de conditionnement, du nombre d'emballage	Enquête face à face
	7) Evolution du coût direct moyen de conditionnement (calibrage, tri, conditionnement en €/kg)	
Les coûts de mise en rayon ont augmenté/diminué	8) De nouvelles présentations permettent de diminuer les coûts de mise en rayon	Enquête distribution
	9) Evolution du taux de perte en magasin	
Les coûts de contrôle administratif des Etats Membres se sont renforcés / amoindris	10) Evolution des modalités de contrôle	Enquête EM
	11) Evolution de l'effectif salarié affecté aux tâches de contrôle	

#### 4.1.4.1 Coûts de calibrage pour les opérateurs

##### Critère 2.1 : les pratiques de calibrage ont-elles été modifiées ?

La réponse à la première question a mis en évidence qu'il n'y a pas eu de modification majeure des pratiques de calibrages :

- l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas entraîné la mise en marché durable de nouvelles références (réponse au critère 1.1) ;
- les catégories continuent à être utilisées par la grande majorité des opérateurs interrogés et demandées par la quasi-totalité de la grande distribution (réponse au critère 1.2).

- ✓ Indicateur 1 : Part des opérateurs faisant référence aux notions des normes spécifiques dans leur négociation

Dans les 5 pays d'étude, une majorité des répondants utilisent la notion de calibre dans leurs négociations commerciales. Cette proportion est plus élevée en Italie (90% des répondants) et en France (95% des répondants) qu'au Royaume-Uni (79% des répondants), en Allemagne (75%) ou en Pologne (70%).

**Tableau 35 – Taux de réponses positives à la question "Les anciennes notions de la normalisation sont-elles encore utilisées dans les négociation commerciales, concernant le calibre?"**

	Calibre
Italie	90%
France	95%
Allemagne	75%
Royaume-Uni	79%
Pologne	70%

Source : Enquête postale AND

- ✓ Indicateur 2 : Utilisation de normes de présentation portant notamment sur le calibrage

Les enseignes italiennes, françaises et allemandes utilisent les normes CEE-ONU depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009 tandis que les enseignes polonaises et britanniques disposent de cahiers des charges propres reprenant notamment les critères des normes de commercialisation avec des dispositions portant sur le calibre.

Par ailleurs, en France l'accord interprofessionnel portant sur le calibrage des melons (signé en mai 2009 et étendu<sup>25</sup> en avril 2010) rend obligatoire l'utilisation de la grille de calibre pour les opérateurs français commercialisant des melons charentais produits en France.

**Réponse au critère 1.2 :** les pratiques de calibrage n'ont pas été modifiées suite à l'abrogation des normes de commercialisation. Par conséquent, aucune modification des coûts de calibrage n'a pu avoir lieu.

Le maintien des pratiques de calibrage est favorisé par une absence d'évolution des demandes clients ainsi que par les investissements réalisés par les opérateurs dans des chaînes de conditionnement.

<sup>25</sup> C'est-à-dire reconnu et rendu obligatoire par l'Etat.

## Critère 2.2 : le taux de valorisation des produits s'est-il amélioré/dégradé ?

- ✓ Indicateur 3 : Evolution du taux d'écart de tri au conditionnement

Il a été montré à la question 1 (critère 1.6) que le taux d'écart de tri et de déchet n'était pas modifié.

- ✓ Indicateur 4 : Evolution des taux de litige et de refus à destination

Seuls 4 à 11% des répondants à notre enquête postale constatent une augmentation des refus de marchandise et/ou des litiges à destination. Il n'y a donc pas eu d'évolution généralisée des refus de marchandise et des litiges. L'été 2009 ayant été difficile (surproduction et baisse des prix), la légère croissance des refus et litiges est « normale ».

**Tableau 36 – Taux de réponses positives aux questions "Suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, les refus de marchandise à destination sont-ils en augmentation? Les litiges à destination sont-ils en augmentation?"**

	Augmentation refus marchandise	Augmentation litiges
Italie	6%	3%
France	5%	11%
Allemagne	10%	5%
Royaume-Uni	4%	4%
Pologne	4%	4%

Source : Enquête postale AND

- ✓ Indicateur 5 : Part des produits auparavant écartés qui sont toujours écartés

Il a été montré à la question 1 que les produits auparavant écartés sont, dans leur grande majorité, toujours écartés.

**Réponse au critère 2.2.** Aucune évolution majeure du taux de valorisation des produits, des refus de marchandise et des litiges n'est constatée. Il n'y a donc pas d'évolution des coûts qui y sont liés.

## Critère 2.3 : la gamme de produit s'est-elle complexifiée/simplifiée ?

Il a été montré lors de la première question qu'il n'y a pas eu d'élargissement de la gamme de produits et qu'elle n'a pas évolué de manière significative.

## Critère 2.4 : les coûts de calibrage ont-ils augmenté/diminué ?

- ✓ Indicateur 6 : Evolution du nombre d'arrêts machine sur la chaîne de conditionnement et le nombre d'emballage

La gamme de produits ne s'étant ni complexifiée, ni simplifiée (critère précédent), il n'y a pas d'évolution du nombre d'arrêts machine sur la chaîne de conditionnement.

Notons par ailleurs, que les opérateurs rencontrés signalent que la gestion de nombreux emballages différents répondants aux demandes de leurs clients ne pose pas de problème particulier. Leur organisation du travail et du conditionnement permet d'absorber la création éventuelle ou la suppression d'une référence.

- ✓ Indicateur 7 : Evolution du coût direct de conditionnement (main-d'œuvre et emballage)

Les opérateurs rencontrés n'ont pas fait évoluer leur méthode de conditionnement, le coût de conditionnement est donc inchangé.

**Réponse au critère 2.4** : les pratiques de calibrage s'étant maintenues, aucun impact sur les coûts n'est constaté.

#### **Critère 2.5 : les coûts de mise en rayon ont-ils augmenté/diminué pour les distributeurs ?**

- ✓ Indicateur 8 : de nouvelles présentations permettent de diminuer les coûts de mise en rayon.

Il n'y pas eu de création durable de nouvelles références (cf. question 1). Par conséquent, les coûts de mise en rayon n'ont pas évolué.

- ✓ Indicateur 9 : évolution des taux de perte en magasin

L'ensemble des enseignes interrogées (16) indique que le taux de perte en magasin est resté stable. Les pratiques n'ont pas été modifiées.

**Réponse au critère 2.5** : les coûts de mise en rayon sont inchangés suite à l'abrogation des normes de commercialisation.

#### **4.1.4.2 Impact sur les coûts de contrôle pour les Etats membres**

#### **Critère 2.6 : les coûts administratifs de contrôles ont-ils augmenté/diminué ?**

- ✓ Indicateur 10 : Evolution des modalités de contrôle

Avec l'abrogation de 26 normes spécifiques de commercialisation, les modalités de contrôle ont été modifiées par le règlement 1221/2008 qui modifie le règlement 1580/2007. Les principales modifications pour les Etats Membres portent sur le renforcement du rôle de l'analyse de risques ainsi que sur le champ des contrôles. Auparavant, seules les 36 normes spécifiques étaient soumises à des contrôles. A partir du premier juillet 2009, l'Etat Membre choisit, suite à la définition de l'analyse de risques, de contrôler tout ou partie des produits sous norme générale, les contrôles des normes spécifiques restant obligatoires.

Les choix suivants ont été faits concernant les contrôles à l'importation et sur le marché intérieur, suite à l'analyse de risques :

- En Allemagne, tous les produits sous norme générale peuvent faire l'objet de contrôles.
- En France, les contrôles portent essentiellement sur les 26 espèces auparavant sous normes spécifiques ainsi que sur l'ananas, le pomelo et la mangue.
- En Italie, 9 produits sous norme générale sont ciblés par les contrôles en plus des normes spécifiques (melon, oignon, haricot, artichaut, aubergine, chou-fleur, carotte, ail, cerise).
- En Pologne, pas d'évolution (notification ou certificat pour les 26 produits sous normes générale).

- Au Royaume-Uni, seuls les 10 normes spécifiques ont été ciblées par l'analyse de risque.

Le règlement 1580/2007 prévoit en outre la possibilité pour les opérateurs d'avoir recours aux normes CEE-ONU, le contrôle de ces normes étant à la charge des EM. Les différents pays ont réalisé des choix différents :

- En Allemagne, les normes CEE-ONU ne sont contrôlées qu'en cas de non respect de la norme générale.
- En France, elles sont contrôlées dès qu'il y a référence à une catégorie dans l'étiquetage des colis ou des produits sur les lieux de vente.
- En Italie, les normes CEE-ONU sont contrôlées en cas de non respect de la norme générale uniquement si l'opérateur demande à être contrôlé sur la base des normes CEE-ONU.
- En Pologne, elles sont contrôlées si l'opérateur déclare les utiliser.
- Au Royaume-Uni, les normes CEE-ONU sont contrôlées si l'opérateur le demande. Dans ce cas, le contrôle de la norme générale et de la norme CEE-ONU se fait simultanément. Par ailleurs, le Royaume-Uni prévoit l'introduction de certaines tolérances présentes dans les normes CEE-ONU dans l'interprétation de la norme générale. Ainsi, dans le cas de la carotte, lors du contrôle de la norme générale, c'est la tolérance de 25% de carottes brisées (de la norme CEE-ONU) qui prévaut pour la classe II.

Les modalités de contrôles ont donc évolué de façon hétérogène entre les différents pays d'étude.

- ✓ Indicateur 11 : évolution de l'effectif salarié affecté aux tâches de contrôle

De ces choix résultent des économies variables selon les pays :

- en Angleterre, 2,5 ETP par an (sur 65 ETP) ont pu être économisées ;
- en Allemagne, des économies de temps sont éventuellement possibles en 2010 du fait de la refonte de l'analyse de risque ;
- en France, Italie et Pologne le temps de contrôle reste inchangé.

Par ailleurs, l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation s'est traduite, dans un premier temps, par une augmentation du temps passé sur la question des normes liée :

- au travail d'information et de formation des services de contrôle ;
- à la révision de l'analyse de risques ;
- et en Allemagne, à la traduction en allemand des normes CEE-ONU.

**Réponse au critère 2.6** : l'impact sur les coûts de contrôles pour les administrations reste limité malgré le renforcement de l'analyse de risques. Seul le Royaume-Uni a pu faire des économies visibles et l'Autorité allemande indique que des économies pourront être réalisées dans les années à venir.

La mise en place de l'abrogation des normes spécifiques et de la norme générale s'est traduite dans un premier temps par des coûts liés à la formation des contrôleurs, à la révision de l'analyse de risques et, en Allemagne, à la traduction des normes CEE-ONU.

#### 4.1.4.3 Effets futurs potentiels sur les coûts de calibrage pour les opérateurs, de contrôle pour les administrations

Scénario 1 – tendance actuelle. La situation se maintient : les opérateurs continuent à calibrer leurs produits. Il n'y a pas création de nouvelles références liées au calibre.

Scénario 2 – une nouvelle référence est créée : le tout-venant.

##### ✓ Coûts de calibrage

Lors des entretiens, les opérateurs ont été interrogés à propos des conséquences futures possibles de l'abrogation des normes spécifiques, notamment sur les coûts. L'approche des coûts n'a cependant pas été aisée du fait de l'absence d'évolution.

Il est toutefois apparu que le développement du tout-venant pourrait impacter les coûts de conditionnement et de calibrage de la manière suivante :

- Réduction du taux d'écart de tri : il a été montré à la question 1, que le développement d'une gamme tout-venant pourrait permettre de diminuer le taux d'écart de tri de 1% en moyenne.

Le tri des produits est incontournable, y compris pour une gamme tout-venant afin d'écarter les produits non sains.

- Augmentation du nombre d'arrêts machine : la création d'une nouvelle référence augmenterait le nombre d'arrêts machine. Toutefois les opérateurs indiquent que l'impact d'une référence en plus ou en moins est négligeable sur les coûts.
- Baisse des coûts de conditionnement :
  - Pour le melon : le tout-venant pourrait permettre de supprimer l'étape manuelle de mise en cageot avec le passage d'une vente en caisse palette. Ceci permettrait des économies de main-d'œuvre et d'emballage.
  - Pour la carotte : la baisse des coûts serait minime car le calibrage et le conditionnement sont automatisés. Une baisse de coût plus importante serait uniquement permise par la création de nouveaux ateliers spécifiques disposant d'un équipement réduit. Cela suppose que le volume vendu en tout-venant soit suffisant. Dans ce cas, on peut situer la baisse de coût, stade de gros, prix rendu, à 2 centimes d'euros le kilogramme, soit pour un prix moyen de 0,5€/kg, une baisse de 4%. Ce taux est inférieur aux variations de cours durant une même campagne. Il n'est pas de nature à modifier les prix de détail de manière significative.
  - Pour le champignon : la seule possibilité de diminuer les coûts de conditionnement serait de mécaniser la production<sup>26</sup> or la mécanisation ne permet pas pour l'instant d'obtenir une bonne qualité des champignons.
- Les temps de contrôle se maintiendraient ou diminueraient faiblement : les marchandises sont contrôlées à la sortie quelques soient les exigences des clients.
- Concernant les litiges et refus à destination, les avis sont partagés entre :
  - le maintien : les retours de marchandises dépendent du contexte de marché ; en situation d'excédent les produits sont plus souvent refusés qu'en cas de pénurie. Les exigences de présentation sont indépendantes.

<sup>26</sup> Le tri et le calibrage des champignons frais se réalisent en même temps que la récolte. Les coûts de calibrage sont donc très faibles.

- et la diminution : n'ayant plus de grilles d'exigence, les retours et litiges pourraient diminuer.

Ainsi, l'impact du développement d'une gamme tout-venant n'aurait quasiment aucun effet sur les coûts pour le champignon (gain d'écart de tri faible – cf. QE1 - et maintien des coûts de conditionnement), des effets très limités pour la carotte car les chaînes de conditionnement actuelles sont automatisées et des impacts plus importants pour le melon.

✓ Coûts de mise en rayon pour les distributeurs

Les deux enseignes françaises qui ont déclaré envisager la mise en place d'une gamme tout-venant dans le cas où un de leur concurrent développerait une telle référence, indiquent que les coûts de mise en rayon seraient inchangés mais que les taux de déchets augmenteraient. Le consommateur, face à un lot tout-venant, ferait un tri entre les produits, ce qui conduirait à une augmentation du taux de perte en magasin.

Le développement du tout-venant se traduirait donc par une augmentation des coûts pour les distributeurs. C'est pourquoi ces derniers indiquent qu'ils n'ont pas intérêt à développer de telles gammes en dehors d'une opération promotionnelle permettant d'attirer des clients dans les points de vente.

✓ Coût pour les autorités nationales

Le développement du tout-venant n'impacterait pas les modalités de contrôles et n'aurait donc pas d'effet sur les coûts de contrôle pour les autorités nationales.

#### 4.1.4.4 Jugement

Jusqu'à présent l'impact de l'abrogation des normes spécifiques sur les coûts de calibrage des opérateurs a été extrêmement limité. A l'avenir, les coûts pourraient éventuellement diminuer pour le melon et la carotte si une gamme tout-venant se développait.

Les coûts de mise en rayon n'ont pas évolué suite à l'abrogation et ne devraient pas être modifiés en cas de développement du tout-venant.

Un des principaux changements lié à l'abrogation des normes spécifiques réside dans les modifications des modalités de contrôle à la charge des Etats Membres. L'analyse de risques et les modalités de contrôles des normes CEE-ONU étant définies au niveau national, les opérateurs sont contrôlés de façon différente selon les pays.

Les économies permises par les modifications sont limitées - 2,5 ETP sur 65 dans le meilleur des cas - et dépendent des choix faits par les EM.

#### 4.1.5. Réponse à la question 3: remplacement des normes abrogées par des normes privées

**Question 3** : Dans quelle mesure les normes de commercialisation abrogées ont été remplacées par des normes privées ?

*L'étude doit établir si le retrait des normes spécifiques de qualité a conduit à une plus grande diversité et à davantage de normes privées. Si tel est le cas, il serait pertinent de déterminer si la prolifération des standards a affecté les opérateurs et le marché unique.*

##### Définition des termes clés

**Normes privées** : nous reprenons ici la typologie et la définition des standards de présentation énoncées dans la partie descriptive de l'étude. Les « normes privées » seront comprises comme :

- les standards de présentation **publics volontaires** : normes CEE-ONU et Codex Alimentarius ;
- les normes **publiques obligatoires** : les normes de commercialisation, les accords interprofessionnels ;
- les normes de présentation **privées volontaires** : dans le cadre des 3 produits étudiés il s'agit des cahiers des charges collectifs relevant d'une réglementation communautaire (AOP, IGP), nationale ou régionale (Label Rouge, Certificat de Conformité Produit) et des marques privées ;
- les normes **privées obligatoires**. Le caractère obligatoire découle d'un accès à un marché/client rendu possible uniquement par le respect de certaines contraintes. Il s'agit donc de cahiers des charges développés, le plus souvent, par la grande distribution.

Dans le cadre de la présente étude, nous nous intéressons uniquement aux standards de présentation des produits. Ainsi, les « normes privées », largement utilisées dans le secteur des fruits et légumes et portant sur la production (Global Gap, Production Fruitière Intégrée, QS- Qualität und Sicherheit), l'organisation (normes ISO), l'hygiène et la traçabilité (BRC, IFS) ne font pas partie du champ de l'étude.

##### Compréhension de la question

La question revient à étudier le remplacement des normes publiques obligatoires européennes (les normes spécifiques de commercialisation) par des normes publiques volontaires (essentiellement CEE-ONU) ou obligatoires (accords interprofessionnels) et des normes privées volontaires (AOP, IGP, marques régionales...).

Nous pouvons décomposer la question en trois temps.

- **Dynamique des normes de présentation** : des normes de présentation ont-elles été créées ou modifiées suite à l'abrogation des normes spécifiques ? L'utilisation de certaines normes de présentation s'est-elle développée ?
- **Homogénéité des évolutions au sein de l'UE** : les normes de présentation utilisées de manière significative sont-elles appliquées de manière homogène au sein de l'UE ?

- **Conséquences pour les opérateurs :** quels opérateurs ont porté les potentielles créations ou modifications de normes de présentation ? Le développement de normes de présentation a-t-il provoqué un déséquilibre des relations commerciales en mettant le détenteur de la norme en position de force ? L'abrogation des normes a-t-elle entraîné un essor de la contractualisation ?

Nous analysons, tout d'abord les impacts actuellement visibles sur le marché puis les impacts à venir sur la base des scénarios énoncés en amont des réponses aux questions.

### Critères de jugement, indicateurs et sources

**Tableau 37 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 3**

	<u>Critères de jugement</u>	<u>Indicateurs</u>	<u>sources</u>
Dynamique des normes de présentation	Des normes de présentation ont-elles été créées ? Les normes existantes ont-elles été élargies ?	1) Création de nouvelles normes de présentation	Enquête AN Enquête opérateurs Enquête aval
		2) Modifications des normes de présentation existantes	Enquête opérateurs Enquête aval
	L'utilisation des normes de présentation est-elle plus importante depuis l'abrogation des normes de commercialisation ?	3) Taux d'utilisation des normes CEE-ONU	Enquête postale
		4) Utilisation des cahiers des charges de la grande distribution	Enquête aval
		5) Utilisation de marques collectives	Enquête postale et opérateurs
		6) Utilisation d'accords interprofessionnels	
Homogénéité des évolutions au sein de l'UE	Les normes de présentation, appliquées de manière significative, sont-elles homogènes au sein de l'Union ?	7) Couverture géographique et sectorielle des normes privées appliquées significativement	Enquête AN Enquête aval Enquête opérateurs Littérature
		8) Application et plan de contrôle par pays des normes de présentation appliquées significativement	
Conséquences pour les opérateurs	Certains acteurs ont vu leur force de négociation se renforcer depuis l'abrogation.	9) Evolution des pratiques des opérateurs	Réponse à la Q1 et critère 3.1
		10) Importance de la contractualisation	Enquête postale
		11) Evolution du taux de refus qualité et de litiges par les acheteurs	
		12) Déclarations des opérateurs sur l'évolution du rapport de force	

#### 4.1.5.1 Dynamique des normes de présentation

**Critère 3.1 : Des normes de présentation ont-elles été créées ? Les normes existantes ont-elles été élargies ?**

✓ Indicateur 1 : Création de nouvelles normes de présentation

Ni les enquêtes postale et face à face, ni la revue de littérature n'ont permis d'identifier la mise en place de nouvelles normes de présentation, suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation.

✓ Indicateur 2 : Modifications des normes de présentation existantes

Parmi les normes de présentation utilisées avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009, seuls les référentiels des distributeurs ont évolué. Les cahiers des charges de deux distributeurs britanniques (sur 16 enquêtés) ont été modifiés. Les adaptations ont porté sur :

- un élargissement des tolérances qualité ;
- une suppression des références aux normes spécifiques abrogées, les exigences détaillées étaient alors inscrites dans les cahiers des charges et n'ont pas été supprimées.

Au-delà de ces adaptations de cahiers de charges, les distributeurs allemands, français et italiens ont fait évoluer leur politique qualité en exigeant l'application des normes CEE-ONU par leurs fournisseurs, ce qui n'a pas impliqué de modifications significatives des pratiques.

#### Réponse au critère 3.1 :

L'abrogation des normes spécifiques n'a pas conduit à la création de nouvelles normes de présentation. Une minorité de référentiels existants (cahier des charges des distributeurs) ont été modifiés à la marge pour augmenter les tolérances ou supprimer des références aux normes abrogées. Il s'agit uniquement de normes privées d'application obligatoire pour les opérateurs.

En France, Italie et Allemagne, les distributeurs enquêtés ont également fait évoluer leur politique qualité pour intégrer les normes CEE-ONU dans la liste de leurs exigences.

**Critère 3.2 : L'utilisation des normes de présentation est-elle plus importante depuis l'abrogation des normes de commercialisation ?**

✓ Indicateur 3 : Utilisation des normes CEE-ONU

#### Utilisation des normes CEE-ONU par les répondants à l'enquête postale AND :

Les normes CEE-ONU sont utilisées par près de la moitié des répondants dans l'ensemble des EM (entre 47 et 58 %) mis à part au Royaume-Uni où ils ne sont que 36 %. En Pologne, les répondants qui utilisent les normes CEE-ONU sont des opérateurs de la filière champignon dans 90 % des cas.

**Tableau 38 – Taux de réponse positives à la question « Utilisez-vous les normes CEE-ONU ? »**

	Utilisation des normes CEE-ONU
Allemagne	49%
France	52%
Italie	57%
Royaume-Uni	36%
Pologne	48%

Source : Enquête postale AND

Utilisation des normes CEE-ONU par la distribution de détail :

Au niveau de la distribution de détail (enquête face-à-face):

- l'ensemble des distributeurs français, italiens et allemands utilisent les normes CEE-ONU.
- au Royaume-Uni, l'abrogation des normes spécifiques ne s'est pas traduite par une utilisation des normes CEE-ONU car les exigences des référentiels des distributeurs avaient déjà intégré leurs exigences.
- aucun des distributeurs polonais n'utilise les normes CEE-ONU dans ses relations commerciales, même si l'utilisation des catégories s'est maintenue.

Ce constat est cohérent avec le bilan de campagne réalisé par le Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung (BLE) pour l'asperge<sup>27</sup> : les opérateurs se sont globalement orientés vers la norme CEE-ONU, la norme générale n'est utilisée que par 5 à 15 % des détaillants sur les marchés de plein air. Ce mode de distribution représente 4 % du commerce allemand de fruits et légumes (source AMI), par conséquent, moins de 1% des asperges sont vendues sous norme générale en Allemagne.

La comparaison du contenu des normes de commercialisation abrogées et des normes CEE-ONU est présentée dans la partie descriptive du rapport. Elles sont quasiment identiques, les points de divergence étant notamment dus aux dernières mises à jour des normes européennes qui n'ont pas été intégrées dans les normes CEE-ONU.

✓ Indicateur 4 : Utilisation des cahiers des charges de la grande distribution

Mis à part une enseigne allemande, l'ensemble des distributeurs utilisent des standards qui leurs sont propres, ce phénomène n'a pas évolué depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009. Ces standards prennent en compte des aspects de présentation : variété, couleur, calibre, absence de défauts, etc. Les opérateurs vendant à la grande distribution sont soumis au respect de ces cahiers des charges.

<sup>27</sup> Fruchthandel n°28 – 15 juillet 2010

✓ Indicateur 5 : utilisation des outils de certification publics

Le recours à une marque collective est faible pour les trois produits étudiés. Seuls les opérateurs français et italiens déclarent avoir recours à de telles démarches :

- En France 18% des répondants à l'enquête postale commercialisent au moins une partie de leurs produits sous IGP (melons du Quercy ou du Haut Poitou), sous Label Rouge ou Certificat de Conformité Produits (carottes ou melons).<sup>28</sup>
- En Italie, 3% des répondants déclarent utiliser une marque collective. Il s'agit de « Qualità Controllata Emilia-Romagna », marque déposée par la Région Emilie-Romagne et utilisée par les producteurs ou les associations de producteurs qui respectent certaines règles de production (production intégrée notamment). QC-Emilia Romagna est ainsi un système de certification de la production agricole, ne contenant pas d'élément relatif à la présentation des produits.

**Tableau 39 - Taux de réponses positives à la question « Utilisez-vous une marque collective ? »**

	Marques collectives
Allemagne	0%
France	18%
Italie	3%
Pologne	0%
Royaume-Uni	0%

Source : Enquête postale AND

Parmi les 3 produits étudiés, il existe 4 IGP : la carotte de l'Altopiano del Fucino (Italie), le melon du Haut-Poitou, le melon de Quercy (France) et le Fungo di Borgotaro (Italie). On estime que chaque IGP représente 1 à 3% de son marché national.

✓ Indicateur 6 : utilisation d'accords interprofessionnels (norme publique obligatoire)

Pour les 3 produits étudiés, il n'existe qu'un seul accord interprofessionnel en France pour le melon. Il porte sur le calibrage des melons charentais et le poids minimal des melons (350g contre 250g dans la norme CEE-ONU).

Cet accord, étendu en 2010, fait force de loi et s'applique à tous les melons français commercialisés en France.

**Réponse au critère 3.2 :**

L'abrogation des normes de commercialisation s'est traduite par:

- le passage aux normes CEE-ONU en Allemagne, France et Italie ;
- le maintien des exigences des distributeurs au Royaume-Uni et en Pologne.

Les cahiers des charges de la grande distribution existaient avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009 et leur utilisation s'est poursuivie sans donner lieu à des modifications significatives.

<sup>28</sup> Label Rouge: système de certification attestant qu'un produit possède un ensemble de caractéristiques spécifiques établissant un niveau dit de « qualité supérieure » à celle d'un produit courant similaire.  
Certificat de conformité produit : système de certification dans lequel les producteurs s'engagent volontairement.

#### 4.1.5.2 Homogénéité des évolutions au sein de l'UE

##### **Critère 3.3 : les normes de présentation, appliquées de manière significative, sont-elles homogènes au sein de l'UE ?**

Au vu des analyses développées ci-dessus (cf. critère N°2), nous focalisons l'analyse dans cette partie sur les normes CEE-ONU et les cahiers des charges des distributeurs, dont l'application est importante.

- ✓ Indicateur 7 : couverture géographique et sectorielle des normes de présentation appliquées significativement

Les normes CEE / ONU concernent 52 fruits et légumes dont le melon, la carotte et le champignon. Il s'agit de normes volontaires internationales, applicables dans tous les pays. Elles ne sont cependant pas traduites dans toutes les langues de l'Union Européenne mais uniquement en anglais, français et russe d'une part (traductions officielles) et allemand, slovaque, suédois (traduction non officielle) d'autre part. Lors des entretiens, les autorités nationales italiennes et polonaises ont souligné que l'absence de traduction des normes CEE-ONU dans leur langue respective posait problème. Par ailleurs, la traduction en allemand a posé certains problèmes lexicologiques (radis et raifort).

Les référentiels des distributeurs s'appliquent aux fournisseurs de toutes origines et à tous les produits dont le melon, la carotte et le champignon. Toutefois, ils sont par nature différents d'un distributeur à l'autre, avec une tendance à l'harmonisation des grandes lignes au niveau national : l'ensemble des enseignes allemandes a fait le choix de faire référence aux normes CEE-ONU, les enseignes britanniques ont fait le choix de ne pas y faire référence ; dans un domaine proche la grande distribution allemande exige QS (Qualität und Sicherheit) ou Global Gap ainsi qu'IFS (International Food Standard) alors que les britanniques exigent Red Tractor ou Global Gap et BRC (British Retail Consortium) ; les français et les italiens commencent à utiliser Global Gap mais n'en font pas un critère de sélection.

L'accord interprofessionnel melon ne s'applique qu'en France pour les produits du territoire.

- ✓ Indicateur 8 : Application et plan de contrôle par pays des normes de présentation utilisées significativement

Seules deux types de normes de présentation s'appliquent internationalement, les normes CEE-ONU et les normes privées développées par les distributeurs.

Comme indiqué dans la réponse à la question 2, critère 2.6, les modalités de contrôles des normes CEE-ONU ne sont pas les mêmes dans les 5 pays d'étude.

Concernant les cahiers des charges des distributeurs, leur application est gérée par les enseignes. Par conséquent les modalités de contrôle sont différentes d'une enseigne à l'autre mais s'appliquent, au sein d'une même enseigne, à toutes les origines.

**Réponse au critère 3.3 :**

La situation est moins homogène que précédemment :

- le niveau d'utilisation des normes CEE-ONU diffère d'un pays à l'autre (Allemagne, France et Italie d'une part, Pologne et Royaume-Uni d'autre part).
- les normes CEE-ONU ne sont pas traduites dans l'ensemble des langues de l'UE.
- les modalités de contrôles des normes CEE-ONU et des cahiers des charges des distributeurs sont hétérogènes.

On assiste ainsi à une différenciation des marchés nationaux, définie par les modalités de contrôle et les choix des distributeurs.

#### 4.1.5.3 Conséquences pour les opérateurs

**Critère 3.4 : Certains acteurs ont-ils vu leur force de négociation se renforcer depuis l'abrogation ?**

✓ Indicateur 9 : évolution des pratiques des opérateurs

Les réponses aux questions précédentes ont permis de souligner que si le cadre réglementaire de la normalisation avait évolué (norme CEE-ONU ou cahiers des charges/exigences des distributeurs – critère 3.1), les pratiques des opérateurs de l'amont et de l'aval n'ont pas été modifiées :

- Les exigences des normes de commercialisation sont conservées via les normes CEE-ONU ou les cahiers des charges des distributeurs (critère 3.1).
- Il n'y a pas eu de modification majeure de la présentation des produits (critère 1.2).

Par conséquent, l'impact sur le rapport de force entre acteurs est nécessairement limité.

✓ Indicateur 10 : Importance de la contractualisation

Les enquêtes en face à face n'ont pas permis d'identifier d'impact sur la contractualisation.

✓ Indicateur 11 : évolution du taux de refus de marchandise et de litiges par les acheteurs

Le critère 2.2 a mis en évidence que seule une très faible proportion des répondants à l'enquête postale a constaté une augmentation des refus de marchandise et/ou des litiges à destination.

✓ Indicateur 12 : déclarations des opérateurs sur l'évolution du rapport de force

Aucun opérateur enquêté n'estime que l'abrogation des normes spécifiques a entraîné une évolution du rapport de force entre eux et leurs acheteurs, tous produits et EM confondus.

**Réponse au critère 3.4 :**

L'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas entraîné d'évolution significative du rapport de force entre les acteurs : les pratiques se sont maintenues, les rares évolutions ont été transcrites dans des cahiers des charges, la contractualisation ne s'est pas développée et les litiges et refus n'ont pas augmenté de manière significative.

**4.1.5.4 Effets futurs potentiels sur le développement des normes de présentation**

Scénario 1 - tendance actuelle. La situation se maintient.

Le remplacement des normes spécifiques de commercialisation par les normes CEE-ONU se maintient en Italie, en France et en Allemagne. Au Royaume-Uni et en Pologne, les exigences de présentation des produits continuent à être intégrées au sein des référentiels portés par les distributeurs.

Aucune nouvelle norme n'est créée, l'application d'autres normes continue cependant à s'appliquer, tel que l'accord interprofessionnel français sur le calibre des melons.

Scénario 2 - une nouvelle référence est créée : le tout-venant. Il s'agit de produits non triés, non calibrés et sans référence aux catégories.

Cette évolution pourrait impliquer la création de nouvelles normes privées ou la modification des normes privées existantes, afin d'intégrer les caractéristiques de cette nouvelle référence.

Etant donné que le développement du tout-venant se ferait à l'initiative des distributeurs, cela passerait par une évolution des cahiers des charges/exigences de ces derniers.

#### 4.1.5.5 Jugement évaluatif

L'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas entraîné la création de nouvelles normes de présentations et les modifications des normes existantes restent très limitées.

Les normes spécifiques de commercialisation ont été remplacées par les normes CEE-ONU en France, Italie et Allemagne qui sont utilisées en compléments des cahiers des charges des distributeurs. Cette évolution n'a pas entraîné de modification des pratiques étant donné la similitude des ex normes spécifiques avec les normes CEE-ONU. Au Royaume-Uni et en Pologne, où les normes CEE-ONU ne sont pas mobilisées, les exigences des acheteurs sont spécifiées dans les cahiers de charges des distributeurs qui ont peu ou pas évolué, car au-delà des normes.

On constate ainsi que, suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, les orientations prises dans les différents Etats Membres concernant l'utilisation et le contrôle des normes CEE-ONU divergent et débouchent sur une situation moins homogène que précédemment.

Ces évolutions dans les pratiques de normalisation n'ont cependant pas affecté le rapport de force entre les différents maillons de la filière.

Enfin, l'abrogation des normes de commercialisation n'a pas entraîné un développement des pratiques de contractualisation liées à de nouvelles exigences. Ces nouvelles demandes ont été limitées et majoritairement spécifiées dans le cadre de cahiers des charges.

#### 4.1.6. Réponse à la question 4 : comparabilité du marché

**Question 4 :** Dans quelle mesure l'abrogation de ces normes de qualité a augmenté ou diminué la comparabilité du marché ?

*Evaluer si l'abrogation des standards spécifiques de commercialisation a réduit la comparabilité et, par conséquent, la transparence du marché (l'arrivée sur le marché de différents calibres et qualités a-t-elle entraîné une non-comparabilité des prix, une segmentation du marché). Déterminer si les coûts de transaction ont augmenté suite à cette éventuelle réduction de comparabilité des prix relevés sur différents marchés.*

##### Définition des termes clés

**Comparabilité.** La comparabilité repose sur l'homogénéité et la fiabilité des dénominations commerciales qui permettent de comparer d'une part les prix pour une même dénomination et d'autre part les prix entre dénominations. La comparabilité se constate aux stades intermédiaires de la filière (la normalisation permet d'échanger de grandes quantités sans contrôle visuel de la marchandise avant livraison) et au stade final : le consommateur a la possibilité de comparer les prix de marchandises correspondant à une définition suffisamment précise.

**Segmentation.** La segmentation correspond au découpage du marché selon certains critères. Les normes spécifiques de commercialisation représentaient une référence unique, commune et obligatoire. L'abandon de cette référence a pu provoquer le développement de références multiples, facultatives ou imposées par certains opérateurs menant à un *cloisonnement* du marché. Par cloisonnement on entend que les présentations puissent devenir propres à tel ou tel client ou groupe de clients important et qu'il ne soit plus possible, sans coût supplémentaire, pour un offreur, de changer la destination des marchandises au moment de la transaction finale.

**Coûts de transaction.** Il s'agit des coûts liés aux échanges de marchandises, constitués des coûts :

- de recherche de fournisseurs/clients ;
- d'apport d'informations nécessaires à l'échange (caractéristiques du produit, qualité, prix...) ;
- de négociation des conditions de l'échange ;
- de contrôle du bon déroulement des prestations respectives.

Dans le cadre de cette étude, nous prendrons en compte les coûts liés à l'information, à la négociation et au contrôle.

##### Compréhension/reformulation de la question

La question se décompose en quatre sous questions :

- **Persistance du langage des normes :** le langage des normes abrogées jouait-il un rôle dans la transparence et la comparabilité ? Et donc, s'est-il maintenu aux différents niveaux de la filière suite à l'abrogation ?
- **Evolution des modalités de vente depuis le 1er juillet 2009 :** l'apparition de nouvelles références sur le marché a-t-elle entraîné une diminution de la comparabilité ?

- **Impacts pour les producteurs :** l'abrogation des normes spécifiques a-t-elle provoqué un accroissement de la dépendance des fournisseurs vis-à-vis de leurs clients ? A-t-elle affaibli leur position dans le rapport de force qui les oppose avec les acteurs de l'aval des filières ? L'utilisation des statistiques de prix est-elle devenue plus difficile ?
- **Impacts pour les consommateurs :** l'abrogation des normes de commercialisation a-t-elle entraîné une perte de repères au stade de détail ?

Nous analysons, tout d'abord les impacts actuellement visibles sur le marché puis les impacts à venir sur la base des scénarios énoncés en amont des réponses aux questions.

### Critères de jugement, indicateurs et sources

**Tableau 40 - Critères de jugement, indicateurs et sources de la question 4**

Critères de jugement	Indicateurs	sources
: Les anciennes normes spécifiques suffisaient-elles à assurer la comparabilité du marché ?	1) Les opérateurs de l'amont et de l'aval ont mis en place des standards de présentation complémentaires aux normes spécifiques de commercialisation	Enquête postale et distributeurs
	2) Les opérateurs de l'amont et de l'aval continuent à faire référence aux catégories, suite à l'abrogation des normes spécifiques	Enquête postale Enquête opérateurs Enquête distributeurs
Le développement de nouvelles références, notamment sur le calibre et le conditionnement, a entraîné une diminution de la comparabilité du marché	3) Création de nouvelles références	Enquête postale
	4) De nouvelles demandes ou références sont liées au conditionnement ou au calibre des produits	
	5) De nouvelles normes de présentation sont utilisées	Enquête postale Enquête opérateurs Enquête aval
Le développement de standards privés entraîne une diminution de la comparabilité	6) Les normes de présentation utilisées diffèrent des normes abrogées	Analyse réglementaire
	7) Déclarations des opérateurs sur le rôle des normes de présentation dans la comparabilité	Enquête opérateurs
Le développement de standards privés entraîne un cloisonnement du marché	8) Réponse aux questions 1 et 3.	Enquête postale
Les relations entre les opérateurs dans le cadre des échanges sont devenues plus difficiles	9) Les litiges entre parties et les refus de marchandises ont augmenté	Enquête opérateurs Réponse à la Q3
	10) Les opérateurs estiment que leur position dans le rapport de force avec leur client s'est amoindrie	
Les coûts de contrôles ont augmenté	11) Le développement des normes de présentation augmente les coûts de contrôle	Enquêtes opérateurs et AN
	12) Une part significative d'opérateurs estime que le temps passé sur les procédures de contrôles a augmenté	Enquête postale
La représentativité des statistiques de prix a diminué	13) Les services statistiques ont fait évoluer leurs techniques d'agrégation	Entretiens services statistiques Enquête opérateurs
	14) Jugement des opérateurs et des services statistiques sur la représentativité des séries	
La comparabilité a diminué pour le consommateur	15) Evolution des modalités de vente au détail	Enquête distributeur et association de consommateur Q1
	16) Diminution de l'affichage des catégories sur les lieux de vente	
	17) L'offre s'est diversifiée au stade de détail	
	18) Déclarations des associations de consommateurs	

#### 4.1.6.1 Comparabilité pour les opérateurs

**Critère 4.1 : Les anciennes normes spécifiques suffisaient-elles à assurer la comparabilité du marché ?**

- ✓ Indicateur 1 : Les opérateurs de l'amont et de l'aval ont mis en place des standards de présentation complémentaires aux normes spécifiques de commercialisation

La réponse à la Q3 a mis en évidence que trois types de standards de présentation étaient utilisés par les acteurs de l'amont et/ou de l'aval :

- Les cahiers des charges des distributeurs qui définissent notamment le type de conditionnement souhaité (barquette, sachet, vrac), la quantité unitaire (sachet d'1kg, 10kg, 12kg par exemple), le calibre, la variété, la couleur ou encore le degré Brix. Ainsi la catégorie ne suffit pas à décrire le produit : par exemple une carotte de catégorie I peut être cylindrique ou conique ; courte, longue ou demi-longue ; jaune orangé à orange foncé.
- Les cahiers des charges collectifs de type IGP/AOP.
- L'accord interprofessionnel melon qui définit une grille de calibre ainsi que le nombre de fruits par plateau (de format 60\*40 centimètre) pour chacune des gammes de calibre ainsi définies. Cet accord permet ainsi d'aller assez loin dans la standardisation de la relation commerciale : un acheteur demandant un melon de calibre 550 à 650 g sait qu'il aura 15 fruits dans un plateau.

Ainsi, les normes spécifiques de commercialisation constituent une base commune sur laquelle viennent s'ajouter les spécifications des opérateurs sous diverses formes (cahiers des charges, accord interprofessionnels,...). Les normes spécifiques de commercialisation n'ont pas vocation à définir complètement le produit. Notons toutefois que certaines normes vont/allaient plus loin dans la définition du produits que celles de la carotte, du melon ou du champignon. Ainsi, la norme spécifique des pêches et nectarines définis une grille de calibre (allant de AAAA à D), celle de la pomme contient des groupes de coloration (A, B, C ou D).

- ✓ Indicateur 2 : Les opérateurs de l'amont et de l'aval continuent à faire référence aux catégories.

La question 1 a mis en évidence que :

- la grande majorité des opérateurs continuent à faire référence aux catégories suite à l'abrogation des normes spécifiques.
- la quasi-totalité des distributeurs (14 sur 16 enseignes) font référence aux catégories dans le cadre de leurs relations commerciales.

L'utilisation des catégories est donc généralisée entre les professionnels aux différents niveaux des filières.

#### **Réponse au critère 4.1 :**

Les normes de commercialisation apparaissent donc comme nécessaires (le langage a persisté malgré l'abrogation) mais pas suffisantes pour décrire le produit (existence d'outils complémentaires).

Les opérateurs ont eu besoin, avant l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, d'aller plus loin dans la standardisation des échanges en instaurant des cahiers des charges et des accords interprofessionnels.

La persistance de l'utilisation des catégories (Extra, I, II) montre que les normes spécifiques jouaient un rôle dans la comparabilité et la transparence des échanges.

**Critère 4.2 : Le développement de nouvelles références, notamment sur le calibre et le conditionnement, a-t-il entraîné une diminution de la comparabilité du marché ?**

- ✓ Indicateur 3 : création de nouvelles références

La question 1 a mis en évidence (critère 1.1) :

- qu'aucune nouvelle référence n'a été mise en marché durablement.
- que la majorité des répondants à notre enquête postale considère que le nombre de références est resté stable suite à l'abrogation des normes de commercialisation.

- ✓ Indicateur 4 : les nouvelles demandes ou références sont liées au conditionnement ou au calibre des produits

L'évolution des demandes des clients a été constatée principalement par les répondants polonais (76 %) et dans une plus faible mesure les répondants allemands et britanniques (respectivement 38 et 36 %). L'Italie et la France apparaissent en retrait sur ce point (respectivement 24 et 14 % des répondants). Parmi les répondants déclarant que les demandes de leurs clients ont évolué, 39% estiment qu'elles concernent le conditionnement en Pologne, 19 et 18% des répondants en Italie et au Royaume-Uni, 11% en Allemagne et seulement 4% en France.

Une minorité de répondants à l'enquête postale indique que le nombre de références liées à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation a augmenté. Parmi ce faible nombre de répondants, près de la moitié indique que ces évolutions concernent notamment le calibre (8 répondants sur 19).

- ✓ Indicateur 5 : De nouvelles normes de présentation sont utilisées

Comme cela a été indiqué dans la question 3 (critère 3.1), l'abrogation des normes de commercialisation s'est traduite, en Allemagne, France et Italie, par l'utilisation des normes CEE-ONU, dont le contenu est quasiment similaire à celui des normes spécifiques abrogées. L'application des autres normes de présentation (cahiers des charges des distributeurs, AOP, IGP, accord interprofessionnels) n'a pas évolué en lien avec l'abrogation.

**Réponse au critère 4.2 :**

Le développement de nouvelles références suite à l'abrogation est un phénomène limité. Seule une minorité d'opérateurs constatent des évolutions des demandes de leurs clients concernant le conditionnement ou le calibrage. Par conséquent, la comparabilité du marché n'a pas diminué suite au développement de nouvelles références ou à l'arrivée de nouveaux calibres.

Ces constats rejoignent celui des faibles évolutions en termes d'application des normes de présentation. Cela a principalement concerné la substitution, dans certains EM, des normes européennes par les normes CEE-ONU, les contenus de ces différentes normes étant très proches.

### **Critère 4.3 : Le développement des normes de présentation entraîne-t-il une diminution/augmentation de la comparabilité ?**

- ✓ Indicateur 6 : Les normes de présentation développées diffèrent des normes spécifiques

Il a été établi à la question 3 (critère 3.2) que l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation s'est traduite par l'utilisation des normes CEE-ONU en Allemagne, France et Italie et par le maintien des normes spécifiques via les cahiers des charges en Pologne et au Royaume-Uni.

Or, les normes CEE-ONU sont quasiment identiques aux normes spécifiques abrogées et les cahiers des charges n'ont pas évolué significativement.

- ✓ Indicateur 7 : Déclarations des opérateurs sur le rôle des normes dans la comparabilité

Les entretiens en face à face ont mis en évidence des différences d'intérêt de la part des opérateurs pour les normes de commercialisation (spécifiques ou CEE-ONU) entre les différents Etats Membres :

- En Allemagne, les opérateurs rencontrés estiment que les normes CEE-ONU sont nécessaires et satisfaisantes dans le cadre des négociations commerciales.
- En France et en Italie, les opérateurs soulignent l'importance du cadre réglementaire. Nombreux sont ceux qui souhaiteraient le retour de normes obligatoires qui permettraient d'assurer une base commune aux exigences des distributeurs.
- En Pologne et au Royaume-Uni, les opérateurs estiment que les normes ne sont pas nécessaires et que les exigences des clients priment sur un éventuel cadre réglementaire.

**Réponse au critère 4.3 :** Les entretiens n'ont pas permis d'identifier une diminution de la comparabilité.

### **Critère 4.4 : Le développement de normes de présentation privées entraîne-t-il un cloisonnement du marché ?**

- ✓ Indicateur 8 : utilisation des normes de présentation privées (question 3) et élargissement de la gamme de produits

Il a été mis en évidence à la question 3 que :

- toutes les enseignes de distribution enquêtées, à l'exception d'une, utilisaient des cahiers des charges intégrant des exigences de présentation (variété, couleur, calibre, absence de défauts, etc.) avant l'abrogation des normes de commercialisation (critère 3.2).
- ces cahiers des charges n'ont pas évolué de manière significative (critère 3.1).
- l'utilisation des normes CEE-ONU s'est développée mais que ces dernières sont très proches des anciennes normes spécifiques (critère 3.2).

Par ailleurs, l'utilisation de cahiers des charges ou de spécification particulière relève d'une stratégie de différenciation et d'adaptation aux marchés locaux correspondant aux habitudes alimentaires (demande de petits melons en centre ville pour les célibataires, de gros melons en zone rurale pour les familles nombreuses, etc.).

La question 1 a permis de conclure que la gamme de produits n'a pas significativement évolué.

**Réponse au critère 4.4 :**

Le cloisonnement du marché ne s'est pas renforcé suite à l'abrogation des normes de commercialisation car :

- l'utilisation des cahiers des charges intégrant des exigences de présentation ne s'est pas développée ;
- les normes CEE-ONU (dont l'utilisation s'est généralisée dans certains EM) sont quasiment identiques aux anciennes normes de commercialisation ;
- la gamme de produit n'a pas significativement évolué.

**Critère 4.5 : Les relations entre les opérateurs dans le cadre des échanges sont-elles devenues plus difficiles ?**

- ✓ Indicateur 9 : les litiges et refus de marchandises entre parties ont augmenté

Comme cela a été indiqué dans les questions 2 (critère 2.2), le nombre de litiges n'a augmenté que pour 3 à 5 % des répondants de l'enquête postale dans chacun des EM, sauf en France où cela a concerné 11 % des répondants.

Les taux de refus de marchandise ont peu évolué en France, au Royaume-Uni, en Pologne et en Italie (augmentation pour 4 et 6 % des répondants). Il est plus élevé en Allemagne.

- ✓ Indicateur 10 : les opérateurs estiment que leur position dans le rapport de force avec leur client s'est amoindrie

La réponse à la question 3 (critère 3.5) a permis de mettre en évidence que l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas entraînée d'évolution significative dans les positions de négociation entre les acteurs.

Par ailleurs, le faible nombre d'articles (trois) identifiés lors de la revue de littérature montre que l'abrogation des normes de commercialisation n'a pas mobilisé les professionnels (après le 1<sup>er</sup> juillet 2009) et les éventuels problèmes liés ne sont pas prioritaires.

**Réponse au critère 4.5 :**

L'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas rendu plus difficiles les relations entre les opérateurs.

#### Critère 4.6 : Les coûts de contrôles ont augmenté

- ✓ Indicateur 11 : Le développement des normes de présentation augmente les coûts de contrôle

Depuis l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, 3 types de fruits et légumes peuvent être différenciés :

- Les 10 fruits et légumes pour lesquels une norme spécifique de commercialisation européenne existe (pommes, tomates, fraises, pêches et nectarines, agrumes, poivrons, kiwis, laitues, poires, raisins de table) ;
- Les fruits et légumes soumis à la norme générale et pour lesquels une norme CEE-ONU (42 espèces) existe ;
- Les fruits et légumes uniquement soumis à la norme générale.

Ainsi les contrôleurs ou responsable qualité au sein d'une entreprise commercialisant plusieurs espèces de fruits et légumes doivent maîtriser les normes de chacun des produits. Néanmoins, les normes CEE-ONU étant proches des normes abrogées, le travail de formation est limité sauf en Allemagne où les distributeurs exigent depuis l'abrogation, l'application des normes CEE-ONU pour tous les produits pour lesquels une telle norme existe.

- ✓ Indicateur 12 : Une part significative d'opérateurs estime que le temps passé sur les procédures de contrôles a augmenté

Dans les 5 pays d'étude, seule une minorité d'opérateur constate une augmentation ou une diminution du temps de contrôle interne et/ou du nombre de contrôles externes.

Les évolutions constatées diffèrent cependant d'un EM à l'autre :

- En Italie et en Allemagne, les niveaux de contrôles sont restés relativement stables car moins de 10% des opérateurs constatent une évolution du temps de contrôle ou du nombre de contrôles externes.
- Au Royaume-Uni, la proportion d'opérateurs constatant une augmentation des contrôles et celle estimant qu'ils ont diminué sont proches (respectivement 14 et 11%).
- En France, moins d'un quart des opérateurs estime que le temps de contrôle interne et/ou le nombre de contrôles externes ont augmenté.
- En Pologne, un cinquième à un tiers des répondants indiquent que les temps de contrôles internes ou le nombre de contrôles externes ont diminué.

**Tableau 41 – Taux de réponses positives aux questions « le temps de contrôle interne a-t-il diminué ou augmenté? », « les contrôles externes ont-ils diminué ou augmenté ? »**

	Diminution temps de contrôles internes	Augmentation temps de contrôles internes	Diminution des contrôles externes	Augmentation des contrôles externes
Allemagne	2%	9%	5%	12%
France	3%	24%	1%	23%
Italie	5%	10%	0%	10%
Pologne	33%	17%	27%	17%
Royaume-Uni	14%	11%	14%	11%

Source : Enquête postale AND

**Réponse au critère 4.5 :**

Suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation, les opérateurs ont dû se former à la nouvelle réglementation. Toutefois, la part des répondants ayant constaté une augmentation du temps de contrôle interne ou du nombre de contrôles externes est limitée.

On constate même, en Pologne, une proportion notable de répondants pour lesquels ces contrôles ont diminué.

**Critère 4.6 : La représentativité des statistiques de prix a diminué**

✓ Indicateur 13 : Les services statistiques ont fait évoluer leurs techniques d'agrégation

Alors que l'on ne note aucune évolution en France, en Allemagne, en Italie et en Pologne, le système statistique du Royaume-Uni a évolué pour ne présenter qu'une seule statistique de prix (prix moyen) au lieu de deux pour les produits pour lesquels les normes spécifiques ont été abrogées (catégorie I d'une part et II d'autre part).

**Tableau 42 – Impacts de l'abrogation des normes spécifiques au niveau des statistiques de prix (source : enquête AND)**

	Impact de l'abrogation sur les séries statistiques
<b>France</b>	Pas de modification car utilisation des catégories par les opérateurs
<b>Allemagne</b>	Pas de modification dans le suivi des prix : statistiques sur les produits catégorie I uniquement, avant et après l'abrogation
<b>Royaume-Uni</b>	Rupture dans les séries statistiques en raison d'un changement législatif (DEFRA) : une référence au lieu de deux pour les produits dont la norme a été abrogée
	Pas de changement en Ecosse où les statistiques de prix ne faisaient pas référence aux catégories avant l'abrogation
<b>Italie</b>	Pas de modification : suivi de la carotte et du melon catégorie I, pas de suivi sur le champignon
<b>Pologne</b>	Suivi d'un prix moyen, pas de modification suite à l'abrogation

✓ Indicateur 14 : Jugement des opérateurs et des services statistiques sur la représentativité des séries

La représentativité des statistiques de prix n'a pas évolué dans les EM où le système statistique n'a pas subi d'évolution (France, Pologne, Allemagne, Italie). Au Royaume-Uni l'abrogation a entraîné une modification des méthodes de collecte et de présentation des statistiques. L'autorité en charge de la réalisation de ces statistiques n'est cependant pas en mesure d'évaluer l'évolution dans la représentativité des données publiées.

Dans le cadre des entretiens qualitatifs réalisés, aucun des opérateurs et des distributeurs interrogés n'a indiqué que la représentativité des statistiques de prix avait diminué.

Cependant, les entretiens réalisés auprès de ces acteurs ont également mis en évidence une faible utilisation des statistiques publiques de prix. Les distributeurs mettent notamment en avant que ces statistiques représentent uniquement les marchés de gros, où les prix sont différents de ceux pratiqués dans les réseaux de grande distribution.

**Réponse au critère 4.6 :**

L'abrogation des normes spécifiques n'a entraîné une modification des systèmes de constitution des statistiques qu'au Royaume-Uni ; les opérateurs n'estiment cependant pas que leur représentativité a évolué. Dans les autres EM, aucune modification n'a encore été effectuée au niveau des statistiques.

**4.1.6.2 Impacts sur la comparabilité pour les consommateurs****Critère 4.7 : La comparabilité a diminué pour le consommateur**

## ✓ Indicateur 15 : Evolution des modalités de vente au détail

L'abrogation des normes spécifiques n'a entraîné aucune évolution des modalités de vente au détail au niveau des différentes enseignes de distribution enquêtées dans les pays d'étude (pré-emballé, vrac, vente au poids ou à la pièce).

## ✓ Indicateur 16 : Diminution de l'affichage des catégories sur les lieux de vente

L'ensemble des enseignes de distribution contacté indique toujours afficher les catégories Extra, I et II en rayon sur tout ou partie des trois produits étudiés (champignons, melons et carottes). L'affichage n'est toutefois plus systématique : une enseigne française conseille au chef de rayon de se conformer à l'étiquette présente sur le coli et une enseigne britannique prévoit de les supprimer progressivement.

Concernant les marchés de plein air, nous disposons de données uniquement en Allemagne et en Italie. En Allemagne, 5 à 15% des vendeurs présents sur les marchés de plein air font référence à la norme générale (critère 3.2), soit 1% du marché.

En Italie, une étude du MDC (*Movimento difesa del cittadino*) sur l'étiquetage sur les marchés de plein air indique qu'en 2009, avant l'abrogation des normes de commercialisation, seuls 43% des détaillants affichaient la catégorie. Les catégories étaient donc peu utilisées sur ces marchés et la situation ne devrait pas avoir évolué.

## ✓ Indicateur 17 : L'offre s'est diversifiée au stade de détail

Cet indicateur a été développé dans le cadre de la Q1. Parmi les enseignes de distribution enquêtées, une seule a mis en place une nouvelle référence suite à l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation. Ce produit a été retiré des rayons après quelques mois en raison de l'insatisfaction des consommateurs.

## ✓ Indicateur 18 : Déclarations des principales associations de consommateurs sur l'abrogation

Les organisations de consommateurs, interrogées au cours de l'étude dans les 5 EM, connaissent mal la problématique des normes de commercialisation, hormis les associations italienne et française :

- Aucune association n'a publié d'article sur l'abrogation des normes spécifiques de commercialisation.

- Seule l'organisation italienne publie régulièrement un dossier sur l'étiquetage dans le secteur des fruits et légumes et des produits de la mer. Le dernier est paru en 2009 et présentait les résultats d'une étude sur le respect de l'étiquetage ainsi qu'un guide de lecture des étiquettes à destination des consommateurs.
- La principale association de consommateurs allemande a refusé de répondre aux questions, jugeant le sujet trop technique.
- Les associations polonaise et anglaise ne savaient pas que certaines normes de commercialisation avaient été abrogées.
- En France, l'association interrogée estime que l'abrogation est un point positif mais qu'un travail de communication est nécessaire auprès des consommateurs afin d'expliquer qu'un produit « moins beau » n'est pas moins bon.
- A l'inverse, l'association italienne voit dans l'abrogation un risque de perte de comparabilité pour le consommateur.

L'abrogation des normes de commercialisation n'est pas un sujet central pour les associations de consommateurs. Il semblerait que les consommateurs connaissent mal les catégories.

#### **Réponse au critère 4.7 :**

Le faible nombre de nouvelles références, les évolutions mineures des modalités de vente et la persistance de l'affichage des catégories n'ont pas conduit à une diminution de la comparabilité pour les consommateurs.

#### **4.1.6.1 Impacts futurs potentiels**

Scénario 1 - tendance actuelle. La situation se maintient : il n'y a pas de modification notable de la gamme de produits, de la qualité et des modalités de vente.

La comparabilité entre les produits ne sera alors pas plus affectée par l'abrogation qu'elle ne l'a été jusqu'à présent.

Scénario 2 - une nouvelle référence est créée : le tout-venant. Il s'agit de produits non triés, non calibrés et sans référence aux catégories.

Alors que les catégories sont encore très présentes dans le vocabulaire des relations commerciales, l'émergence du tout-venant serait une référence ne correspondant à aucune des catégories historiques.

Si le tout-venant constitue un segment identifié et limité du marché, s'il peut être identifié comme une nouvelle catégorie, la comparabilité ne sera affectée ni pour les opérateurs, ni pour les consommateurs.

Si le tout venant constitue la majorité du marché d'un produit donné, celui-ci est alors dominé par une référence présentant une grande hétérogénéité de calibres, de coloration, de taux de défaut, au sein de chaque lot mais également entre les différents lots mis sur le marché. Dans cette hypothèse, la comparabilité du marché pourrait alors être affectée dans une plus grande mesure car les seuls éléments de comparaison pour cette partie du marché seraient alors le nom de l'espèce et le type de conditionnement.

#### 4.1.6.2 Jugement évaluatif

L'abrogation des normes spécifiques de commercialisation n'a pas eu d'impact significatif sur la comparabilité des produits.

Le vocabulaire des catégories s'est maintenu aux différents niveaux des filières. La définition des produits ne s'appuyait cependant pas uniquement sur ces normes de commercialisation, mais aussi sur d'autres normes de présentation (notamment les cahiers des charges des distributeurs) dont l'utilisation s'est maintenue depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009.

Les repères des opérateurs n'ont pas été perturbés car il n'y a pas eu création de nouvelles références pérennes. Ce constat infirme la crainte de cloisonnement des marchés lié à l'apparition de demandes spécifiques par les différents clients.

D'autre part, aucun indicateur ne nous a permis d'identifier une complexification des échanges entre les différents opérateurs due à une diminution de la comparabilité depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2009.

Le suivi statistique des prix a été peu impacté par l'abrogation des normes spécifiques :

- les catégories ont été conservées dans certains pays par le biais des normes CEE-ONU (France, Allemagne, Italie) ;
- les suivis statistiques se faisaient auparavant sans référence aux catégories (Pologne, Ecosse).

La seule rupture a eu lieu en Angleterre, où les statistiques réalisées par le DEFRA faisaient référence aux catégories avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009, ce n'est plus le cas pour les produits sous norme générale. Aucun opérateur enquêté n'a cependant indiqué que cette évolution avait, à son niveau, entraîné une perte de représentativité ou une diminution de comparabilité.

En outre, au niveau des consommateurs, l'absence de nouvelles références en rupture avec les normes abrogées et le maintien de l'affichage des catégories par une majorité de distributeurs enquêtés ont permis un maintien de la comparabilité.

#### **4.1.7. Conclusion quant à l'impact de l'abrogation des normes de commercialisation sur le marché de la carotte, du melon et du champignon**

L'abrogation des normes spécifiques établies pour la carotte, le melon et le champignon n'a pas entraîné de rupture sur ces trois marchés. La grande majorité des opérateurs de l'amont et de l'aval ont maintenu leurs pratiques, mais le cadre de référence a évolué (passage des normes spécifiques européennes aux normes CEE-ONU ou aux cahiers des charges des distributeurs).

Quelques tentatives de développement de nouvelles références (élargissement des tolérances des catégories) ont été identifiées. Elles n'ont toutefois été que temporaires. Les impacts de l'abrogation quant à l'élargissement de la gamme de produits sont donc très limités, voire imperceptibles.

La gamme de produit n'ayant pas évolué et le vocabulaire instauré par les normes de commercialisation s'étant maintenu, les impacts sur les autres dimensions (qualité, prix, développement de normes privées de présentation, comparabilité) sont pour le moment très limités. Les taux d'écart de tri n'ont pas été modifiés.

Néanmoins, la normalisation n'est plus obligatoire. Les possibilités d'évolution futures sont donc plus importantes qu'avant le 1<sup>er</sup> juillet 2009. Les entretiens réalisés et l'enquête postale ont permis d'identifier une possibilité d'évolution : le développement de produits tout-venant qui pourrait avoir comme conséquence une baisse des prix et une dégradation de la qualité (QE1), une baisse limitée des coûts pour les conditionneurs (QE2) et une éventuelle baisse de la comparabilité (QE4) pour une partie de l'offre.

Pour les administrations, l'abrogation des normes spécifiques, la mise en place de la norme générale et la révision des procédures de contrôle ont entraîné dans un premier temps une augmentation du temps passé sur la question des normes. La refonte de l'analyse de risques s'est traduite par des économies limitées au Royaume-Uni, probable en Allemagne et nulle en France, Italie et Pologne.

#### 4.2. PARTIE 2 : ETUDE DE CAS : IMPACT DES NORMES SPECIFIQUES DE COMMERCIALISATION SUR LE MARCHÉ DE LA POMME EN POLOGNE.

**Question 5** : Suite à l'accession de la Pologne à l'UE, l'application de la norme spécifique pour la pomme a-t-elle eu des conséquences sur le marché de la pomme et, si tel est le cas, dans quelle mesure et pourquoi ?

*L'étude s'attachera à comparer la période précédant le 1<sup>er</sup> mai 2004 (date d'accession) à la période suivante en prenant en compte que la norme spécifique de commercialisation des pommes a pu être mise en place avant l'accession (acquis communautaire). Les aspects liés au marché de la pomme qui devront être considérés sont la quantité de produits pour chaque variété mise sur le marché, le nombre et le volume des variétés commercialisées, les parts de marché des différentes variétés.*

##### Objectif de l'étude de cas

La réponse à cette question est basée sur l'étude de cas portant sur le marché de la pomme en Pologne. L'objectif est d'identifier et de décrire les impacts de l'introduction d'une norme spécifique de commercialisation.

##### Compréhension de la question

La question revient à analyser les évolutions du marché de la pomme en lien avec l'introduction de la norme spécifique européenne de cette espèce. La réponse s'appuie sur la description du marché de la pomme en Pologne, présentée précédemment, ainsi que sur les entretiens réalisés avec les opérateurs.

La norme PN-R-75024-1984 a été mise en place durant les années 70 puis modifiée en 1984. Il s'agit d'une norme polonaise établie pour la pomme destinée à la consommation en frais, obligatoire jusqu'en 1993 et abrogée en 2006.

Dans un premier temps, il s'agit de comparer la norme polonaise préexistante à la norme européenne et de vérifier l'importance de l'application de ces deux normes.

Dans un second temps, nous nous intéresserons aux évolutions de marché et nous essaierons, dans la mesure du possible, de faire le lien avec l'application de la norme spécifique européenne. Les évolutions prises en compte sont les suivantes : évolution des variétés commercialisées, évolution sur les coûts et les débouchés.

## Les réponses à la question 5

Critères de jugement	Indicateurs	Source
La norme spécifique de commercialisation européenne diffère des normes polonaises préexistantes.	1) Comparaison des 2 textes	Règlements
	2) Utilisation de la norme polonaise avant l'accession à l'UE	Enquête Opérateurs en Pologne
	3) Utilisation de la norme spécifique européenne depuis 2004	
L'application des nouvelles normes a modifié la pratique des opérateurs.	4) La répartition variétale de la production a changé	GUS, enquête opérateur
	5) les vergers se sont modernisés	
	6) les facteurs externes	Enquête Opérateurs en Pologne
	7) Déclarations des opérateurs sur cette question	
La mise en œuvre de la normalisation a ouvert de nouveaux marchés aux opérateurs	8) Développement des exportations	Eurostat, Gus
	9) Développement du marché intérieur	
	8) Développement de la transformation	

### **Critère 5.1 : la norme spécifique européenne pour la pomme diffère de la norme polonaise préexistante**

✓ Indicateur 1 : comparaison des deux normes

La norme PN-R-75024-1984 définit les caractéristiques des pommes pour le marché intérieur et fait référence à la norme CEE-ONU en vigueur à l'époque pour les pommes et poires (FFV-01) pour les produits destinés à l'exportation ou les pommes importées.

Par conséquent, les différences entre la norme européenne et la norme polonaise étaient minimes concernant l'exportation. Pour ce qui est du marché intérieur, la norme polonaise reprend les grandes lignes des normes européennes ou CEE-ONU, à savoir la division en 3 catégories (Extra, I, II), des tolérances pour chacune d'entre elles et une grille de calibre. Toutefois, le niveau de détail est plus faible et la structure différente :

- **1. Description du produit** : cette partie est identique à celle de la norme européenne.
- **2.1. Exigences** : les catégories sont décrites.
- **2.2. Tolérances** : pour chaque catégorie, les tolérances sont décrites.
- **2.3. Caractéristiques minimales** : identiques à celles de la norme européenne. Toutefois, les dispositions concernant le développement et l'état des pommes sont absentes.
- **3. Conditionnement et étiquetage** : les critères d'homogénéité des colis sont absents. Les points suivants doivent être étiquetés : variété, catégorie, poids net, nom de l'expéditeur, date de conditionnement. Ainsi l'origine du produit et l'adresse de l'expéditeur ne sont pas obligatoires.
- **4. Contrôle et procédure d'agrément** : un lot non conforme à la norme peut être commercialisé avec le consentement du destinataire et doit être étiqueté comme tel. Les pommes destinées à l'exportation doivent être conformes à la norme CEE-ONU-FFV-01 ainsi que les pommes d'importation.

- ✓ indicateur 2 : utilisation de la norme polonaise avant l'accession à l'UE

La norme polonaise PN-R-75024-1984 était obligatoire du 9 avril 1984 jusqu'à la fin 1993. Le standard pouvait être utilisé jusqu'en octobre 2006 où il a complètement disparu. **Les entretiens réalisés montrent une méconnaissance totale de cette norme tant par les opérateurs de l'amont que de l'aval.**

Si la norme polonaise n'était pas utilisée, la norme européenne était utilisée d'une part pour les exportations à destination de l'UE 15 selon les exigences des importateurs, et d'autre part, par les enseignes de la grande distribution qui essayaient de mettre en place des standards spécifiques.

- ✓ indicateur 3 : utilisation de la norme spécifique de la pomme en Pologne

La norme spécifique européenne est rendue obligatoire et contrôlée en 2003 en vertu de l'Acte du 21 décembre 2000 sur la qualité commerciale des produits agricoles et alimentaires (journal officiel n.5, item 44 et amendements).

Il apparaît que l'utilisation de la norme spécifique de commercialisation pour la pomme est systématique à l'exportation et dans les enseignes de la grande distribution moderne. La norme spécifique reste toutefois quasiment inconnue du commerce traditionnel et du commerce de gros. A partir de ces constats, la proportion de pommes commercialisées « normées » s'élève à 58% (40% des pommes de table sont exportées et 18% vendues en grande distribution).

Parmi les opérateurs interrogés, l'utilisation de la norme spécifique n'est pas généralisée. La moitié d'entre eux déclarent ne pas l'utiliser mais respectent les exigences de leurs clients en terme de calibrage et de conditionnement.

Ainsi les Autorités Nationales et les opérateurs n'ont pas mis en place d'actions permettant de s'assurer de l'application des normes de commercialisation à tous les stades de la filière.

**Réponse au critère 5.1 :** la norme polonaise est proche de la norme spécifique européenne. Son utilisation était néanmoins très limitée.

L'utilisation de la norme européenne n'est pas généralisée sur le marché intérieur. Toutefois, les enseignes de la grande distribution y font référence. Ainsi, la norme est utilisée pour l'exportation (40% du marché du frais) et dans la grande distribution (environ 18%) : environ 58% de la production de pomme de table est normalisée.

### **Critère 5.2 : l'application de la norme spécifique européenne a modifié la pratique des opérateurs**

- ✓ Indicateur 4 : la répartition variétale de la production a changé

Nous ne disposons pas de recensement de l'ensemble des variétés de pommes cultivées. Les statistiques polonaises (GUS) concernent 19 variétés soit 84% de la superficie de vergers en 2000 et 91% en 2008 et montrent que :

- Les 10 premières variétés cultivées ont augmenté leurs parts de marché ; elles représentaient 68% des surfaces de pommiers en 2000, 71% en 2004 et 73% en 2008.

- Les 4 premières variétés produites sont l'Idared, la Jonagold, la Champion et la Cortland avec 45% des volumes. A titre de comparaison, les 4 premières variétés cultivées en Europe sont la Golden Delicious, la Gala, les Jonagold/Jonared et la Red Delicious avec 60% des volumes.
- Les surfaces cultivées de Jonagold, Champion, Ligol, Golden Delicious et Gala sont en forte augmentation sur l'ensemble de la période, tandis que celles de MacIntosh et Jonathan sont en recul. Les variétés les plus diffusées en Europe (Golden et Gala) restent encore minoritaires (respectivement 5 et 3% des volumes) mais sont en développement.

L'ensemble des opérateurs interrogés ont fait évoluer les variétés produites afin de s'adapter aux exigences du marché (des demandes de leurs clients) et notamment en lien avec le développement de l'exportation (Gala pour l'Europe de l'Ouest). L'évolution n'est toutefois pas due à l'application nouvelle des normes de commercialisation.

✓ Indicateur 5 : modernisation des vergers

La partie descriptive a mis en évidence un vieillissement et un rajeunissement des vergers soulignant un phénomène de « dualisation » du verger avec une frange se modernisant et une restant très en arrière. Ainsi, la part des vergers de plus de 15 ans est passée de 23% en 2004 à 33% en 2007. Sur la même période, la proportion des pommiers de moins de 4 ans est passée de 8,8% à 15,2%. Ce rajeunissement a essentiellement concerné les variétés Idared, Gloster, Ligol, Golden Delicious et James Grieve tandis que le vieillissement concerne les variétés Wealthy, Boskoop, Jersey mac, Red Delicious, Spartan et Jonatan.

Par ailleurs, les vergers se sont densifiés entre 2000 et 2003, la densité moyenne passant de 400 arbres par hectare en 2000 à près de 600 en 2003. A partir de 2003, la densité moyenne se stabilise et reste ainsi inférieure à la moyenne européenne (86% des vergers de l'UE à 15 ont une densité supérieure à 800 pommiers par hectare).

✓ Indicateur 6 : Les facteurs externes

**La grande distribution** alimentaire se développe en Pologne. Le nombre de supermarchés et discounters a doublé entre 2001 et 2008<sup>29</sup>. Les chaînes implantées en Pologne sont des filiales des grands groupes de l'UE à 15 (Tesco, Carrefour, Rewe, etc.). Ainsi leurs politiques de qualité sont proches de celles des maisons mères.

**Les programmes européens de préadhésion et post-adhésion** : mise à disposition de fonds permettant entre autre l'investissement dans des chaînes de conditionnement et des installations de stockage :

- Le programme de préadhésion pluriannuel, financé par l'Union Européenne : SAPARD (depuis 2000). L'objectif du SAPARD était de soutenir l'agriculture et le développement rural des pays en cours de préadhésion.

En Pologne, le SAPARD a débuté en juillet 2002. Entre 2002 et 2004, plus de 31 000 projets ont été déposés dont 6% pour l'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles et de la pêche, 50% pour l'investissement sur les exploitations agricoles.

<sup>29</sup> Source Nielsen. Les chaînes prises en compte sont Biedronka, Leader Price, Lidl, Netto, Plus, Aldi pour les discounters ; Auchan, Carrefour, Géant, Hypernova, Kaufland, Leclerc, Billa, Real, Tesco pour les supermarchés.

La mesure 1.2 du SAPARD vise à restructurer le secteur de la transformation et à améliorer la commercialisation des fruits et légumes. L'investissement pour la construction et la modernisation de structures de stockage et de conditionnement mis en place par les groupes de producteurs sont éligibles.

L'évaluation à mi-parcours a mis en évidence l'impact des financements sur la qualité des produits agricoles en vue de respecter les standards européens.

- Les aides européennes depuis 2004 :
  - Le SOPR (Restructuration et modernisation du secteur agro-alimentaire et développement rural 2004-2005) : 1790 millions d'euros et 46 000 bénéficiaires. Parmi les 10 mesures, 2 sont susceptibles d'avoir un impact sur le respect des normes de commercialisation : l'investissement dans les exploitations et l'amélioration de la transformation et de la commercialisation des produits agricoles.
  - RDR 2004-2006 : 2 790 millions d'euros et près de 320 bénéficiaires. Deux mesures ont pu jouer un rôle dans l'adoption des standards européens : la mise à niveau des exploitations agricoles aux normes européennes (environnement, protection des plantes, santé, bien être animal) et les aides aux groupements de producteurs (aide dégressive plafonnée pendant 5 ans).
  - Les soutiens de l'OCM F&L: ont permis des investissements dans les stations de conditionnement (50% par l'Union Européenne, 25% par l'Etat).

✓ Indicateur 7 : Déclarations des opérateurs

Seuls 3 acteurs interrogés estiment que les normes ont joué un rôle dans l'évolution du marché polonais de la pomme. Les exigences des clients (dont la norme fait partie) et les aides à l'investissement sont citées comme principaux facteurs d'évolution par l'ensemble des opérateurs interrogés.

Par ailleurs, les opérateurs interrogés déclarent ne pas avoir rencontré de difficultés particulières en liaison avec la mise en place de normes spécifiques.

**Réponse au critère 5.2 :** la répartition des variétés cultivées a évolué, une partie des vergers a été modernisée par la densification des plantations ainsi que par un renouvellement des pommiers.

Le rôle des normes n'est pas avéré :

- la densification a eu lieu entre 2000 et 2003, avant l'application obligatoire de la norme européenne ;
- le développement de la grande distribution a contribué à diffuser les exigences des acheteurs en terme de qualité de présentation ;
- et la disponibilité des fonds européens a favorisé l'investissement dans des installations de stockage, de conditionnement ou le renouvellement des vergers permettant ainsi de mieux répondre aux attentes des clients.

### Critère 5.3 : la mise en œuvre de la normalisation a ouvert de nouveaux marchés aux opérateurs

#### ✓ Indicateur 8 : développement de l'export

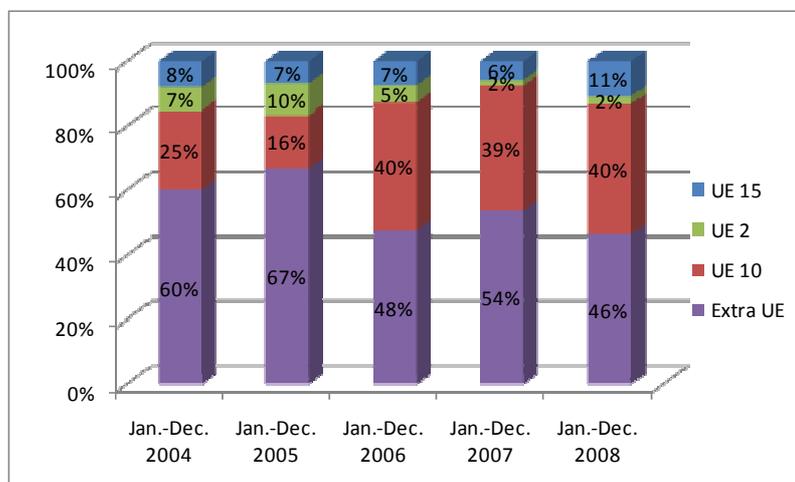
Entre 2000 et 2004, les volumes de pommes exportées ont été multipliés par deux, passant de 215 000 tonnes en 2000 à 434 000 tonne en 2004. Ils se sont ensuite stabilisés autour de 420 000 tonnes.

Le développement de ce marché a eu lieu avant l'introduction de la norme spécifique européenne. Le rôle de la norme est donc limité. Néanmoins, les aides prévues dans le cadre des programmes de préadhésion ont favorisé l'investissement dans des installations permettant l'atteinte des standards européens.

Par ailleurs, les exportations polonaises sont essentiellement à destination de l'UE 10, de la Russie et de l'Ukraine. Les exportations vers l'UE 15 ne représentent que 6 à 11% des exportations polonaises de pommes (Allemagne, Finlande, Suède, Pays-Bas et France).

Les importations finlandaises, suédoises, néerlandaises et françaises se sont développées à partir de 2004, date d'adhésion à l'Union Européenne et d'application des normes spécifiques. Il est toutefois peu aisé de différencier l'impact du marché unique (disparition des droits de douane) de celui de l'application de la norme commune. Notons toutefois que le développement de l'exportation vers les marchés de l'UE 15 n'a été possible que parce que la norme européenne était respectée.

**Figure 39 - Répartition des exportations polonaises de pommes selon les destinations**



Source : Eurostat

#### ✓ Indicateur 9 : développement du marché intérieur

Le marché intérieur est en retrait depuis 2003 avec une baisse de la consommation : la consommation de pomme fraîche entre 2000 (23 kg de pommes par tête) et 2008 (15 kg de pommes par tête).

✓ Indicateur 10 : stabilisation du marché de la transformation

Le marché de la transformation est stable depuis 2000 (voire figure 36, description du marché des pommes en Pologne).

**Réponse au critère 5.4.** Les exportations de pommes ont doublé entre 2000 et 2004, avant la mise en place de la norme européenne.

Toutefois depuis 2004, la part des exportations à destination de l'UE 15 a augmenté.

#### 4.2.1.1 Jugement

Les facteurs d'évolution du marché polonais de la pomme sont multiples : programmes pré et post-adhésion ayant permis des investissements sur les exploitations et les stations de conditionnement, introduction de la norme spécifique, ouverture au marché commun en 2004, le développement de la grande distribution sur le marché intérieur.

Ainsi, les programmes d'investissement ont permis aux opérateurs de proposer des produits en conformité d'une part avec les normes européennes et d'autre part avec les exigences de leurs clients.

Toutefois, la normalisation peine à se généraliser sur le marché intérieur. Sa diffusion s'effectue grâce au développement de la grande distribution, encore minoritaire.

Plus que le caractère obligatoire et réglementaire de la norme spécifique de commercialisation, ce sont les exigences des clients (grande distribution et export) qui favorisent la normalisation du produit.

## 5. Conclusion générale

---

Les deux objectifs de l'étude étaient :

- déterminer dans quelle mesure les normes spécifiques de commercialisation pour les fruits et légumes sont utiles pour les producteurs, les grossistes, les conditionneurs et les détaillants.
- évaluer la validité des arguments contre et en faveur du retrait de 26 des 36 normes spécifiques de commercialisation.

Nous rappelons, avant l'énoncé des conclusions, quelques spécificités du secteur des fruits et légumes qui limitent le caractère transposable des résultats d'étude à d'autres secteurs :

- **Caractéristiques des fruits et légumes.** Au sein de l'univers alimentaire, les fruits et légumes tiennent une place particulière, en raison de caractéristiques que l'on ne retrouve pas simultanément dans d'autres produits : ils sont vendus en l'état, ils sont périssables ou très périssables, il n'existe pas de Date Limite de Conservation (DLC). La phase de conditionnement (y compris le lavage/brossage et le triage) constitue l'équivalent de ce qu'est la transformation pour les autres produits alimentaires (le passage d'un état « agricole » à un état « alimentaire »). Elle conditionne d'une part, l'aptitude à la conservation (si les pièces susceptibles de se dégrader sont écartées, la durée de vie du lot est statistiquement prolongée) et, d'autre part l'aptitude à la vente (importance de l'aspect extérieur – fraîcheur, couleur – comme argument de vente).
- **Cadre de la normalisation dans les fruits et légumes.** Les produits pour lesquels les normes ont été abrogées, disposent de normes CEE-ONU, quasiment identiques aux anciennes normes. Par conséquent la disparition des normes spécifiques de commercialisation n'a pas provoqué de « vide réglementaire ». Par ailleurs, les normes spécifiques de commercialisation européennes continuent d'exister pour les 10 produits les plus échangés.

En outre, les conclusions ont une portée limitée par le champ de l'étude. L'analyse a concerné 3 produits parmi plus d'une cinquantaine et a montré que les impacts diffèrent d'une espèce à l'autre. L'étude s'est déroulée moins d'un an après l'abrogation, l'ensemble des impacts n'ont éventuellement pas pu être appréhendés.

Concernant l'utilité des normes, les points suivant ont été démontrés :

- Les normes spécifiques de commercialisation ne permettaient pas de décrire de manière exhaustive les produits mais proposaient un cadre commun sur lequel s'ajoutaient les exigences des distributeurs (Q4).
- L'utilité d'un langage commun est démontrée par son maintien volontaire via les normes CEE-ONU et/ou les cahiers des charges des distributeurs (Q3). En France, Allemagne et Italie, les opérateurs, avec l'appui des autorités nationales, se sont attachés à maintenir le cadre existant en faisant référence aux normes CEE-ONU.
- Les normes sont utilisées, dans certains pays (Italie, Espagne) pour limiter la chute des prix en période de surproduction en limitant la mise en marché des produits de qualité inférieure (petits calibres, catégorie II).

- Dans le cas de la pomme en Pologne, l'utilisation de la norme est concomitante du développement de la grande distribution sur le marché intérieur et des exportations vers l'UE 15. Même si son application n'est pas généralisée (marché traditionnel), la norme apparaît comme un outil d'adaptation à de nouveaux débouchés.
- Selon les opérateurs, l'intérêt des normes est variable :
  - L'existence de normes publiques (européennes ou CEE-ONU) ou privées (cahiers des charges) semble indispensable pour la grande distribution.
  - Pour les conditionneurs, les normes facilitent le travail en proposant une base commune externe, pour l'ensemble des agents (du producteur-fournisseur, au commercial, en passant par le personnel affecté à la chaîne de conditionnement).
  - Pour les producteurs, les normes peuvent orienter les pratiques (choix des variétés, techniques culturales) afin d'obtenir un résultat conforme ; elles permettent de faire valoir ces résultats (pourcentage d'Extra, de I et de II au sein d'un lot).
  - Pour les grossistes, les normes permettent d'acheter et de vendre en grandes quantités, sans contrôler chaque pièce, elles réduisent les coûts de transaction.

L'utilité et même la nécessité de normes collectives contrôlées sont avérées dans 4 des 5 pays étudiés. Le Royaume-Uni fait exception. Dans cet EM, le standard est défini par chaque entreprise de distribution de détail.

Concernant les arguments en faveur et contre l'abrogation, les réponses aux questions ont permis de dégager les éléments suivants :

- Arguments en faveur :
  - **Economie de contrôles.** Les économies permises par un allègement des contrôles sont très limitées pour les Autorités Nationales. La charge liée aux contrôles semble stable pour les opérateurs.
  - **Simplification réglementaire.** La simplification n'est que partielle. Les 34 règlements établissant les normes spécifiques ont été remplacés par 1 règlement et 11 normes. La situation s'est complexifiée pour les opérateurs : il existe maintenant 3 types de fruits et légumes (ceux soumis uniquement à la norme générale, ceux pour lesquels une norme CEE-ONU existe, les produits soumis à une norme spécifique européenne).
  - **Diversification de l'offre.** L'abrogation n'a pas entraîné une diversification de l'offre des produits mis en marchés.
  - **Diminution des écarts de tri.** Les taux d'écart de tri n'ont pas évolué de manière significative.
  - **Diminution des prix aux consommateurs par réduction des écarts de tri.** Il n'y a pas eu d'impact de l'abrogation sur les prix aux consommateurs.

- Arguments contre :
  - **Développement de standards privés.** En Allemagne, France et Italie, les normes européennes de commercialisation ont été remplacées par les normes CEE-ONU, qui sont en presque en tout point comparables ; en Pologne et au Royaume-Uni, les normes spécifiques ont été remplacées par les cahiers des charges des distributeurs qui n'ont pas évolué significativement depuis l'abrogation et intègrent généralement les contraintes des normes spécifiques.
  - **Diminution des prix à la production.** Il n'y a pas eu d'impact de l'abrogation sur les prix à la production.

Les arguments en faveur et contre la réforme n'ont donc pas été vérifiés à l'heure actuelle. Le cadre de la normalisation est néanmoins plus souple et des évolutions pourraient survenir dans les années suivantes, notamment le développement de gammes tout-venant. Le tout-venant contribuerait à augmenter les déchets en magasin. Par conséquent, les produits au lieu d'être redirigés, en amont, sur des circuits parallèles (transformation, alimentation animale, etc.) deviendraient des déchets en fin de chaîne. Les impacts pourraient différer d'une espèce à l'autre en fonction notamment de la situation de marché.

## GLOSSAIRE

Sigle	Définition
SNM	Service des Nouvelles des Marchés
AMI	AgrarMarktInfomation
Defra	Department for Environment, Food and Rural Affairs
EM	Etat Membre
ETP	Equivalent Temps Plein
UE	Union Européenne
GmbH	Gesellschaft mit Beschränkter Haftung (SARL)
Global GAP	Global Good Agricultural Practice
CEE-ONU	Commission Economique des Nations Unies pour l'Europe
AOP	Association d'Organisations de Producteurs
AOP	Appellation d'Origine Protégée
IGP	Indication Géographique Protégée
QS	Qualität und Sichert
IKKB	Gestion Intégrale de la Qualité de la Filière
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
BRC	British Retail Consortium
IFS	International Food Standards
G	gramme
AIM	Association Interprofessionnelle du Melon
DFHV	Deutscher Fruchthandelsverband
UFC Que Choisir	Union Fédérale des Consommateurs - Que Choisir
SKP	Stowarzyszenie Konsumentów Polskich
Cm	Centimètre
Mm	Millimètre
Kg	Kilogramme
TTC	Toutes Taxes Comprises
F&L	Fruits et Légumes
FR	France
ES	Espagne
DE	Allemagne
IT	Italie
PL	Pologne
GB	Royaume-Uni
P	Pound
SO	Sud-Ouest
ISMEA	Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
Ha	Hectare
OP	Organisation de Producteurs
FAO	Food and Agriculture Organization
CSO	Centro Servizi Ortofruticolo

Sigle	Définition
T	Tonne
LfL	Bayerisches Landesanstalt für Landwirtschaft
GEPC	Groupement Européen des Producteurs de Champignons
OCM	Organisation Commune de Marché
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
OC	Organisme de Contrôle
CCP	Certificat de Conformité Produit
BLE	Bundesanstalt für Landwirtschaft und Ernährung
MAAP	Ministère de l'Alimentation de l'Agriculture et de la Pêche
DGCCRF	Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
MiPAAF	Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali
RPA	Rural Payment Agency
DARD	Department of Agriculture and Rural Development
RPID	Rural Payments and Inspections Directorate
HDE	Fédération générale du commerce de détail allemand
DFHV	Association allemande du commerce des fruits
FCD	Fédération du Commerce et de la Distribution
UNFD	Union nationale des syndicats de détaillants en fruits et légumes et primeurs
GMS	General Marketing Standard
SMS	Specific Marketing Standard
RHD	Restauration Hors Domicile
Espèces	Nom communément attribué à un fruit ou légume : carotte, melon, champignon, pomme
Variétés	Catégorie inférieure à l'espèce (pour les pommes Gala, Golden, Jonagold, etc. ; pour le melon Charantais, Galia, etc.).