



Bernd Lange

Président de la commission du commerce international et rapporteur principal sur la résolution sur le TTIP

— La conclusion du TTIP semble figurer parmi les priorités de la Commission pour 2015. Les producteurs de vin de l'UE considèrent que ces négociations constituent une opportunité parfaite de garantir une meilleure protection de leurs indications géographiques aux États-Unis. Quelle est la position du Parlement européen sur cette question sensible ?

— Je suis personnellement convaincu que la multitude de produits uniques élaborés en Europe et dont nous avons souligné l'importance par la mise en place du système d'IG, devrait être également reconnue à l'étranger, les IG permettant de promouvoir et de consolider les producteurs régionaux. Je pense donc que si les Européens ont le droit d'aspirer à la protection de leurs produits exclusifs, il devrait en être de même pour ceux que les producteurs des pays tiers estiment uniques. Et les négociations commerciales sont justement le lieu idéal pour trouver un accord sur la manière de parvenir à protéger de tels produits. C'est exactement ce que

« Because origin matters »

— EFOW est une association basée à Bruxelles qui représente les vins avec appellation d'origine et/ou indication géographique auprès de l'Union européenne. EFOW est la voix des vins européens d'origine auprès des institutions européennes et internationales; elle milite pour une meilleure protection et promotion des vins d'origine tant au sein de l'UE qu'à travers le monde.

Les membres d'EFOW sont les associations nationales en charge des vins d'origine en Espagne (CECRV), en France (CNAOC), en Hongrie (HNT), en Italie (FEDERDOC) et au Portugal (IVDP).

EFOW

European Federation of Origin Wines

PLUS D'INFORMATION

EUROPEAN FEDERATION OF ORIGIN WINES

18 Place Ambiorix | B-1000 Bruxelles

t +32 2 733 50 60 | info@efow.eu

www.efow.eu

réalise actuellement l'UE avec un large éventail de pays, du Canada aux États-Unis et de Singapour au Vietnam. La politique commerciale de l'UE est donc susceptible d'offrir une réelle valeur ajoutée à de nombreux producteurs européens de vins IG.

Même si je suis d'accord avec les producteurs de vin européens et bien d'autres acteurs sur cette question, je ne suis pas à même de m'exprimer au nom du Parlement européen. Néanmoins, il existe deux signes très importants qui montrent que mes collègues parlementaires partagent mon avis, c'est à dire que ces négociations constituent le cadre idéal pour trouver une solution à la protection des IG européennes aux États-Unis. Le premier correspond à une résolution adoptée en 2013 par le Parlement précédent, alors que les négociations du PTCl n'avaient même pas encore été engagées, et dans laquelle il indique que l'accord PTCl « devrait prévoir une protection solide de secteurs précisément définis des droits de propriété intellectuelle, dont les indications géographiques ».

Le second signe réside dans les discussions en cours au sujet d'une résolution sur l'état de lieux des négociations du PTCl. En tant que rapporteur, j'ai promu un projet de résolution qui demande à ce que le PTCl « intègre un chapitre ambitieux à propos des droits de propriété intellectuelle (DPI), qui prévoit une protection solide à l'égard des domaines des DPI précisément et clairement définis, y compris une protection et une reconnaissance renforcée des indications géographiques (IG) européennes ». Si de nombreux points de mon projet ont fait l'objet de débats animés, l'appel à la protection de nos produits européens à l'étranger n'a recueilli que des réactions positives. Je m'attends donc à ce que le Parlement européen se montre ferme sur cette question lors de l'adoption de sa résolution en séance plénière.

— Est-il envisageable que le Parlement européen soutienne un accord minimal qui exclurait la protection des IG ?

— Il est clair que la protection des IG constitue un intérêt offensif central pour l'Europe, et le pacte global que nous entendons sceller devrait refléter cet aspect.

D'autre part, ni nous, Européens, ni nos partenaires américains ne sommes intéressés par un accord revu à la baisse excluant des questions de droits de la propriété intellectuelle aussi importantes que les IG. Je pense donc que nous ne serons pas amenés à considérer sérieusement l'éventualité d'appuyer ou non un accord sans protection des IG. Il est trop tôt pour spéculer sur la forme que prendra cette protection, mais je compte sur les parties aux négociations pour présenter un paquet solide au Parlement européen au terme des négociations, d'autant plus que la grande majorité des IG européennes ne sont pas controversées aux États-Unis.

— Croyez-vous à la conclusion d'un accord pour la fin de l'année ?

— Compte tenu que de nombreuses questions restent à traiter, notamment la protection des investissements, ainsi que de la quantité de détails devant être débattus, je pense qu'il serait extrêmement optimiste de prévoir une conclusion quelle qu'elle soit pour la fin de l'année.

Dans le cas d'un accord de nouvelle génération comme le TTIP, le contenu doit absolument primer sur les délais. Bousculer ces délibérations risquerait de produire un accord qui ne correspondrait pas à nos ambitions simplement parce que nous avons voulu le conclure le plus vite possible.

follow



DOC Prosecco

— La DOC PROSECCO ne s'arrête pas. Née en 2009, elle a atteint 306 millions de bouteilles en cinq ans, distribuées dans une centaine de pays et elle continue de s'améliorer.

Neuf provinces du nord-est de l'Italie, deux régions, environ 20 000 hectares entre la Vénétie et le Frioul-Vénétie Julienne dans lesquels sont produits les raisins Glera aptes à la DOC Prosecco, telles sont les dimensions de cette dénomination qui, depuis 2009, année de sa création, n'a cessé de croître et de conquérir de nouveaux marchés : elle est aujourd'hui présente dans une centaine de pays.

Les 12 000 entreprises qui travaillent pour lui donner vie et qui en déterminent le succès sont de petites dimensions, avec une surface moyenne d'environ deux hectares.

Un vin immédiatement agréable au palais : tel est probablement le secret de la DOC Prosecco, qui a enregistré une croissance constante à deux chiffres, passant de 141 millions de bouteilles en 2010 à plus de 306 millions en 2014, dont 65 % pour l'exportation (40 % en 2010).

Trois marchés assurent à eux-seuls les deux tiers des exportations (200 millions de bouteilles) : le Royaume-Uni, l'Allemagne et les États-Unis. La tendance à la croissance de marchés émergents tels que la Russie, la Chine et l'Europe du Nord et de l'Est est également encourageante.

Un accord avec le plus grand musée du monde faisant de la DOC Prosecco le vin d'honneur de l'Ermitage de Saint-Pétersbourg, celui avec la société Hilton, qui héberge la Présidence du Prosecco, et le parrainage du Championnat du monde de Supercycle WSBK, ne sont que quelques exemples des actions lancées par le Consortium pour sa promotion internationale.

Avec le soutien d'institutions italiennes et internationales, le Consortium complète ces activités par de multiples initiatives protectionnistes ; en effet, à

l'instar de nombreux produits à succès, le Prosecco est souvent victime d'usurpations et requière une implication croissante en termes de lutte contre la contrefaçon.

Nous conseillons aux consommateurs de rechercher le sceau de l'État italien que toutes les bouteilles de Prosecco doivent obligatoirement porter afin de garantir la traçabilité, la qualité et l'origine de la production.

70%

La part de marché des vins UE au niveau mondial est de 70%



Le secteur souhaite le maintien des enveloppes vin après 2018

— Lors de la dernière réforme du secteur vin en 2007, la Commission européenne a mis en place un nouvel outil pour aider la filière à reconquérir des marchés : les enveloppes nationales. Chaque État membre reçoit une enveloppe budgétaire nationale qu'il peut utiliser sur base de priorités fixées pour son secteur viticole. Diverses actions sont possibles : la restructuration/reconversion des vignobles, les investissements, la promotion etc. Il s'agit d'un outil qui permet une politique dynamique et positive car les actions financées sont celles qui aident au mieux les viticulteurs à être présents sur la scène internationale et à accroître leur compétitivité. La période budgétaire de l'actuelle enveloppe vin arrivera à son échéance en 2018 ; le secteur a besoin de certitudes quant à son renouvellement. En effet, la vigne est une plante pérenne qui a besoin de projets et de financements sur le long terme. Au vu de l'efficacité de cette mesure, le secteur appelle les institutions européennes à maintenir cet outil après 2018 pour aider le vin européen à maintenir sa position sur les marchés.

L'importance d'un TTIP ambitieux pour les IG viticoles

— Le marché américain est le premier débouché des vins européens sous IG à l'exportation. En dépit d'un accord bilatéral sur le commerce de vin, conclu en 2005, les vins sous IG doivent encore faire face à de nombreux défis. En effet, les États-Unis ne reconnaissent pas un nombre important d'IG vitivinciales, telles que Champagne, Chianti, Porto, Jerez et 13 autres, qui sont considérées comme des « semi-généralistes ». Ainsi, des producteurs américains et de pays tiers peuvent utiliser ces noms pour étiqueter en toute légalité sur le marché américain des vins qui ne sont pas produits dans l'UE. De plus, les vins sous IG doivent faire face à un système de protection des marques très onéreux qui ne leur garantit pas toujours une protection adéquate. EFOR estime que le TTIP représente une bonne opportunité pour régler ces questions et appelle le Parlement européen à voter en faveur d'une résolution ambitieuse pour protéger nos investissements et nos droits de propriété intellectuelle.

Nul besoin d'une simplification de la politique de qualité

— Les services du Commissaire à l'Agriculture Hogan, sous mandat du Président Juncker, explorent des pistes de simplification de la politique de qualité. Aujourd'hui, les règles concernant les Indications Géographiques (IG) sont régies par 4 règlements faisant référence à des secteurs d'activités bien distincts : vins, spiritueux, produits agro-alimentaires et vins aromatisés. Si ceci peut paraître à première vue complexe, cela correspond à une exigence liée aux spécificités intrinsèques à chaque secteur : mode de production, liens au terroir, histoire, etc. Toute proposition visant à fusionner ces différents règlements en un seul constituerait une réforme en profondeur qui risquerait de diluer le concept d'appellation d'origine vitivinciale. Le secteur viticole vient juste de mettre en œuvre une réforme en profondeur de la gestion de ses appellations d'origine. EFOR souhaite que du temps soit donné aux opérateurs pour mesurer ses effets que nous espérons bénéfiques. Nous ne sommes pas demandeurs d'une énième réforme.



Chers lecteurs,

Les négociations sur l'accord transatlantique sont sur le devant de la scène. Nous nous réjouissons que la Commission en fasse sa priorité, d'autant plus que le marché américain est notre 1er débouché commercial. Le secteur du vin sous appellation souhaite un accord ambitieux qui permette de mettre fin aux lacunes de l'accord vin de 2005 entre l'UE et les USA, en particulier la fin de l'utilisation de nos appellations les plus notoires considérées comme « semi-généralistes » aux États-Unis. Cependant, le secteur du vin ne souhaite pas une solution à la CETA (accord Canada) pour les appellations viticoles. Le CETA prévoit en effet, pour certaines indications géographiques (IG), une simple protection par le biais des règles d'étiquetage. Nous considérons que l'UE doit obtenir une véritable reconnaissance et une protection efficace de nos droits de propriété intellectuelle aux États-Unis. Il s'agit de protéger les investissements faits par les viticulteurs et pas seulement de lutter contre la tromperie du consommateur.

Au-delà du TTIP, il est indispensable de regarder vers l'Asie qui a un potentiel de marché important. Il faut finaliser dans les plus brefs délais des accords avec la Chine (sur les IG), le Japon, le Vietnam et bien d'autres. Nos concurrents ont réussi à pénétrer ces marchés, il est grand temps que nous aussi puissions y être plus présents. Une étude récente publiée par la Commission européenne sur la compétitivité des vins européens met en lumière le fait que le secteur des vins sous appellation est dynamique. En effet, entre 2000 et 2013, les vins européens ont amélioré leur compétitivité au sein du marché mondial en termes de valeur et ont su maintenir leur position en termes de volumes. Toutefois, ce résultat a été engendré par des tendances inverses : une compétitivité accrue pour les vins IG contre une baisse des vins en vrac. Ceci démontre bien qu'il faut investir dans le maintien et le renforcement de notre politique de qualité actuelle pour nous aider à mieux nous positionner sur les marchés internationaux.

Je vous souhaite une très agréable lecture,

Riccardo Ricci Curbaastro

PRESIDENT OF EFOR

EFOR

European Federation of Origin Wines

www.efow.eu