|  |  |
| --- | --- |
|  | **GT apicultures ultramarines**(réunion téléphonique) |
| **SIQO (signes d’indication de la qualité et de l’origine) pour les miels ultramarins** | **Thématique :** SIQO : démarche, contraintes, partenaires, coûts |
| **Date :** 20/05/201614 :30-16 :00, professionnels des DOM et de métropole16 :00-17 :30, animateurs tes appellations métropole, professionnels des DOM, INAO, DMOM/DGPE/MAAF | **Rédacteur :** Philippe Prigent, Acta |
| **Présents :**1. Achard Pascale, FRCA, animatrice Rita animal La Réunion
2. Baudhuin Pauline, Chambre d’agriculture, Nouvelle-Calédonie
3. Bonaimé Benoît, DMOM/DGPE/MAAF
4. Berubé Anne, Animatrice Groupement Qualité IGP Miel des Cévennes
5. Cézar-Auguste Olivier, président SICA Miel de Guadeloupe, Président Comité départemental Ikare
6. Champenois Jean-Philippe, Apiguy (Guyane)
7. Cluzeau-Moulay Sophie, directrice, ITSAP
8. Fabian Thierry, Inao
9. Foignet Jean-Yves, Président ITSAP et Secrétaire de l’AOP Miel de Corse – Mele di Corsica
10. Foucan-Pérafide Benoît, Ingénieur apicole, Apigua, apiculteur.
11. Guignet Kathen, technicienne Apigua
12. Jennifer MEJEAN, Animatrice de l’AOP Miel de Corse – Mele di Corsica
13. Jorite Jean-Pierre, ADAMAR (Martinique)
14. Lautard Jean-Louis, AOP miel de Provence
15. Loïc Jean-Pierre, PNRM (Martinique)
16. Nelson Romuald, PNRM (Martinique)
17. Papy Jean-Pierre, Lycée agricole de Coconi, Mayotte
18. Passave Jacques, Président, Apigua, Guadeloupe, vice-président SICA Miel
19. Picard Philippe, ADAPI
20. Picard Philippe, ADAPI technicien qualité ODG IGP Provence
21. Pouderien Théo, stagiaire Apigua
22. Prigent Philippe, Acta, animation inter-DOM des RITA
23. Prudent Tony, administrateur APIGUA, vice-président SICA miel Peï
24. Quidan Anthony, XXX
25. Rochefort Katia, directrice, PARM (Martinique)
26. Roux Xavier, IGP miel des Cévennes
27. Soler Jocelyne, PARM (Martinique)
28. Soma Eugène
 |
| **Ordre du jour :*** **Trajectoire de la mise en place des SIQO, étapes, écueils (les 3 SIQO de métropole)**
* **Fonctionnement actuel des AOP/IGP**
* **Les 3 SIQO géographiques, avantages et intérêts (INAO) ;**
* **Conseils sur la démarche, étapes (INAO) ;**
 |
| Les GT permettent de mettre en relation les ressources des différents territoires sur des thématiques définies. Des échanges ont déjà lieu entre un certain nombre de participants hors GT.  |
| **Expérience des SIQO métropolitains**Le plus jeune : IGP miel des Cévennes (obtention 8/4/2015)Lancement processus en 2002, soit 13 ans. Corse : 8 ans ; Provence : 10 ans.Long pour 2 raisons : * réformes INAO, qui a conduit à modifier cahier des charges ;
* fortes oppositions au sein des apiculteurs (en gros sur le thème : pourquoi payer des taxes (financement de l’ODG) pour pouvoir vendre son miel ?

Rappel : ODG = organisme de défense et de gestion des appellations ; obligatoire. Vocation syndicale plus que coopérative. Eviter confusion des genres cependant ; ex : section départementale de l’UNAF n’a pas vocation à devenir ODG. Rôles ODG : Interlocuteur des pouvoirs publics pour la défense et la gestion du SIQO : gestion volumes, provenance, qualité, contrôle.... ; promotion du produit.En général, la structure qui a porté la démarche SIQO a vocation à devenir ODG (typiquement : Apigua, par exemple).**AOP ou IGP ?*** Cas Cévennes, AOP impossible à cause des transhumances (car AOP implique que lieu de production = lieu de butinage ; tout doit être fait sur place ; AOP aurait de fait exclu des volumes importants ; tentative en ce sens de l’AOP Vosges ; résultat : volumes éligibles étaient insuffisants pour faire vivre financièrement l’appellation). Donc, IGP
* Corse : AOP. Après quelques questionnements dans les années 90 (label rouge, marque régionale, le choix se porte sur l’AOP, qui valorise bien l’insularité et l’abeille locale. 1991 première demande à l’INAO ; 1998 : obtention de l’AOP. Inao a spécifié qu’il fallait faire la preuve que le miel était issu de la flore corse. Résultat : une gamme de six miels de Corse différents dans l’AOP.
* Provence : 1 IGP avec 2 Labels Rouges.
* NB Il existe logo origine RUP, beaucoup moins contraignant que les SIQO. Il s'agit plus d'une démarche visant à assurer la provenance d'un produit (51% de la matière première doit être d’origine locale) que de garantir une qualité particulière. [Lien vers l’article sur site UE](http://ec.europa.eu/agriculture/quality/outermost/index_fr.htm). [Lien vers document ODEADOM](http://www.odeadom.fr/wp-content/uploads/2014/01/Aide-%C3%A0-la-promotion-du-symbole-graphique-des-RUP.pdf).

Désengagement de l’Europe dans les RUP* NB 2 : Démarche « qualireg » en cours pour les miels du Sud-Ouest de l’Océan Indien. Un étudiant (Cirad) établit une banque des pollens de la Région. Des travaux sont également conduits sur l’appréciation organoleptique. Travaux sous l’égide de la COI (Commission de l’Océan Indien) et de la Région de La Réunion.
* Intervention Inao :

Les procédures sont décrites précisément dans le guide du demandeur, disponible sur le site internet de l'INAO.* Cependant chaque SIQO est un cas particulier, examiné à partir de ses spécificités qui doivent être bien présentées. Avec 3 IGP et 2 AOP, la filière apicole a déjà une bonne expérience des signes d'origine qui peut être déclinée dans les DOM.
* S'engager dans une démarche de reconnaissance d'un SIQO suppose pour une filière une bonne organisation et une capacité à mettre en œuvre les outils habituels de développement (suivi technique, formation des opérateurs, communication...) ;
* Un signe d'origine (AOP ou IGP) entraîne la réservation de la dénomination aux seuls opérateurs qui le revendiquent en respectant le cahier des charges et en se soumettant aux contrôles. Les conséquences d'une telle prérogative doivent être bien analysées avant de se lancer.
* La réalisation d'analyse polliniques et de caractérisation organoleptiques sur les miels constitue une démarche préalable nécessaire à la formulation d'une demande de reconnaissance en AOP/IGP
* La relation au terroir des produits doit être présentée à partir de tous les facteurs pouvant intervenir (flore en fonction de la saison, génétique, éventuellement systèmes d’élevage, …)
* NB : les contraintes en matière de montage de dossier, puis de contrôle, sont presqu’équivalentes pour une AOP ou une IGP. Le SIQO AOP est en revanche plus valorisant pour le produit.
* NB : la Nouvelle Calédonie, qui souhaite suivre les travaux de ce groupe sur ce thème des SIQO, indique « *la Nouvelle-Calédonie dispose de son propre processus de mise en place de signes d’identification de la qualité et de l’origine (avec un OC agréé, des ODG…etc). Nous ne rentrons donc pas dans le dispositif AOP/AOC/IGP avec l’INAO, mais notre système et notre signe « Certifié Authentique» sont  équivalents* ».

**Démarche :** une proposition d’étapes pour la démarche à mettre en œuvre figure en **annexe 3** de ce compte-rendu. Elément essentiel pour la démarche.**Obtenir un SIQO c’est bien. Le faire vivre, c’est mieux !*** Corse : après l’obtention: émission d’une vignette inviolable.

ODG : mise en place d’une double comptabilité : contrôle d’un côté, promotion de l’autre. Les ressources de l’ODG viennent des professionnels adhérents, x€/tonne de miel (et autres financements publics éventuellement). Professionnels payent même si leur miel est déclassé de l’appellation.Personnel ODG : 3.5 ETP + occasionnels, y compris station de sélection (1.5 ETP si ODG seul), pour 330 t labellisées (90% de la production corse), 130 adhérents dont 75 professionnels. * Provence : 650 t à 800 t/an en ce moment (mauvaises années), 2000 t en bonnes années.

ODG : 1 ETP. Appui externe 50 j/an pour gestion administrative des contrôles de 200 apiculteurs, et appui ½ j/mois pour gestion financière (cotisations, paiements, gestion étiquettes à envoyer) ; * Cévennes : 1 ETP, qu’il a fallu financer (apiculteurs + conseil régional) pendant toutes la période transitoire avant obtention appellation, pour le montage du dossier. Au départ, 300 t ; insuffisant pour faire vivre l’appellation. Donc, favoriser les installations. Le nombre d’apiculteurs a été de fait multiplié par 3. (en XXX années ?). Actuellement, 1000 t en appellation (1/15 de la production française).

Cout ETP des ODG : 300 à 500 € ht/jAdhésion ODG : 15 à 20 €/an + redevance au KgExemple Provence : 200 apiculteurs, 900 t de miel, dégagent un budget annuel de’ 120 000 €, pour un plan de contrôle rationnel et assumable.Dans l’ensemble, le cœur du problème réside dans la fraude, et les appellations trompeuses. Contexte TAFTA/TTIP : opposé aux SIQO, pour favoriser fluidité des marchés.Le gros du travail de l’ODG est administratif, en lien avec les enregistrements et les contrôles de terrain. Beaucoup de temps en déplacement pour salariés ODG.Ces contrôles concernent :Corse et Cévennes* Les produits (1 x / an / apiculteur)
* Les conditions de production (1 x /3an par apiculteur)

Provence100% apiculteurs suivis chaque année (traçabilité, comptabilité matières, prélèvement produits (plus d’un par an par apiculteur, pour vérification adéquation avec cahier des charges) ; état miellerie et matériel ; tous les 2 ans ; contrôle ruchers (ruchers déclarés sont pourvus et sont bien dans la zone d’appellation).Cas des DOM : labellisation pour se différencier des miels importés ; reconnaissance régionale est indispensable ; cible consommateurs : marché local.Travail de caractérisation des pollens bien entamé (Antilles et La réunion).Martinique : PARM peut conduire tests organoleptiques ; La Réunion : Cirad et Université.**Lourdeur administrative de l’appellation ?**Peut-être, mais on constate quoiqu’il en soit une augmentation permanente du nombre d’adhérents (Corse).Rôle important d’un organisme certificateur, externe, indépendant, obligatoire. Bien le choisir : sérieux sans être tatillon. Possibilité d’en changer. Intervention organisme certificateur : 800 € ht/j**Avantages annexes des SIQO**Manifestations : « fête du miel ». Seuls les adhérents peuvent participer ;Jeune qui n’adhère pas à l’appellation perd 2/3 de la subvention d’installation.Possibilité utilisation mielleries communes.**Mise en marché / conditionnement**Provence, 3 marchés :* Fûts (coopérative) ; place de plus en plus importante
* ½ gros (apiculteur vend aux distributeurs)
* Détail

**Et les apiculteurs amateurs ?**Ils rejoignent l’appellation de manière volontaire, et se conforme au cahier des charges. Certains mettent en place des marques (miel du Mont XXX, YYY). Rien ne l’interdit. Cela constitue toujours un facteur de développement par une démarcation du miel tout venant.**Eléments de calendrier**On propose de tenir une réunion téléphonique le 13 septembre 2016, 14 :00 métro. Objet : préciser les éléments de l’annexe 3, sur base des documents auraient déjà été envoyés à l’INAO (et à l’ACTA, en copie).Puis une réunion en octobre (date à fixer le 13/9/2016), pour discuter des éléments adressés à l’INAO, qui auront pris en compte les précisions du 13/9 septembre. Pour la suite du processus de montage de dossiers, l’expérience montre qu’il est indispensable de disposer d’une personne en capacité de « tenir la plume » au quotidien. Des ressources sont à chercher en ce sens. Ceci est d’autant plus important que les démarches gagneront à progresser à des vitesses identiques. Si ce n’était pas le cas, un différentiel de progression risquerait de devenir un handicap dans le processus (attitude bloquante des partenaires qui seraient en retard dans la démarche Des précédents existent).Pistes (qui ne sont que des hypothèses) : * Guadeloupe : APIGUA, avec appui Conseil Régional ?
* Martinique : PNRM, salarié affecté à temps partiel ?
* Guyane : % d’ETP mis à disposition par la Collectivité Territoriale de Guyane ?
* La Réunion : conseiller apicole de la Chambre d’Agriculture ?
* Mayotte : état de l’apiculture embryonnaire, permettant mal d’envisager à présent une démarche SIQO.

**Annexes (les liens sont cliquables)****Annexe 1 -** Cahiers des charges des SIQO métropolitains* [AOP miel de Corse](https://www.dropbox.com/s/yo946cw7td3sj4h/AOP%20miel%20de%20Corse.pdf?dl=0)
* [AOP miel sapin Vosges](https://www.dropbox.com/s/807od0ij7fnps2h/AOP%20miel%20sapin%20vosges.pdf?dl=0)
* [Cahier Charges miel sapin LR](https://www.dropbox.com/s/jbxk0svg6yjscbi/Cahier%20Charges%20miel%20sapin%20LR.pdf?dl=0)
* [IGP Miel des Cévennes](https://www.dropbox.com/s/0m1tlnbap1xjnlh/IGP%20Miel%20des%20C%C3%A9vennes%20-%20CP.pdf?dl=0)
* [Cahier charges Miel Cévennes](https://www.dropbox.com/s/auxdafok9eim7mp/Cahier%20charges%20Miel%20CevennesV1.pdf?dl=0)
* [Règlement CE Miel Cévennes](https://www.dropbox.com/s/1d3enmgy9s40v0u/R%C3%A8glement%20CE%20Miel%20C%C3%A9vennes.pdf?dl=0)
* [IGP miel de Provence](https://www.dropbox.com/s/j0ekhzgqh93j91m/IGP%20miel%20de%20Provence.pdf?dl=0)

**Annexe 2** - [Organismes de contrôle agréés par l'INAO](https://www.dropbox.com/s/k93d4m351g1llsg/ListedesorganismesdecontrolesagreesINAO.pdf?dl=0)**Annexe 3 –** Eléments recommandés pour la démarche* Inao souhaite apporter son expertise très en amont, et de manière adaptée aux DOM**.**
* Présenter les démarches en cours à Th. Fabian, (et ses 2 collègues qui travaillent sur le thème apiculture), avec des pré-dossiers, présentant la situation telle qu'elle est aujourd'hui. Il s’agit de présenter un panorama synthétique de la situation.
* Dans la mesure du possible, fédérer ces démarches au sein du réseau (économie d’échelle, meilleure efficacité, partage de l'information).
* Sur ces bases, Inao pourra donner conseils, mises en garde, recommandations.
* **Contenus *a minima* pour un pré-dossier (4-5 pages maximum):**
* Les motivations et les objectifs, sous-jacents à l’obtention d’un SIQO.
	+ En terme de protection du produit (fraudes, concurrence déloyale)
	+ En terme de promotion du produit (meilleure reconnaissance par le consommateur? meilleure valorisation du produit?
* L’existant :
* Organisation professionnelle (ressources et moyens dont elle dispose)
	+ - Les moyens humains
		- Les ressources financières (mesurer capacités à dégager des fonds pour l’animation technique de l’appellation)
* Nombre de professionnels et d’amateurs sur le territoire
* Nombre de ruches et de ruchers
* Production totale
* Proportion (nombre d'opérateurs, de ruches et quantité miels produits) qui adhère à la structure professionnelle
* Proportion (nombre d'opérateurs, de ruches et quantité miels produits) qui adhère à la démarche SIQO
* La stratégie de développement
	+ Objectifs généraux
	+ Place du SIQO dans la stratégie
* Actions conduites ; expérimentations en cours ; caractérisation des miels, des pollens, de la flore
* Le lien au terroir
	+ caractérisation sensorielle du produit
	+ Aspects génétiques
	+ Modes de conduite spécifiques des ruchers
	+ Spécificité de la flore et des miels (le cas échéant par saison)
* Plus généralement, mentionner tout ce qui peut être spécifique dans le lien au terroir (flore sauvage, espèces butinées spécifiques, …)
	+ Notoriété des produits
		- Mention de tous les prix et distinctions obtenus
		- prix de vente par rapport aux autres miels
* Préciser le nom d’un interlocuteur, par territoire, pour la progression de l’opération (essentiel)

Travail de fédération des apiculteurs à entreprendre très en amont dans le temps par rapport à la formation du groupement. L’Inao porte une attention particulière à la solidité du groupement qui porte le projet de SIQO. |