



BATModel

better agri-food trade modelling for policy analysis

Présentation du projet européen BATModel Les Indications Géographiques

Karine Latouche
INRAE, UMR SMART, Nantes

UMR
SMART
Structures et marchés agricoles,
ressources et territoires



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM
THE EUROPEAN UNION HORIZON 2020 RESEARCH
AND INNOVATION PROGRAMME
UNDER GRANT AGREEMENT N. 861932

Funded by the European Union. Views and opinions here expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Commission. Neither the European Union nor the European Commission can be held responsible for them.

Sommaire

01. Le projet BATModel

Objectifs et contenu

02. Les indications géographiques dans le projet

Questionnement et plan de travail

03. Nos travaux dans ce projet

Les données de l'INAO et nos travaux



01

BATModel Projet H2020



BATModel

16 organisations et 11 pays impliqués
Durée 4 ans (2020-2024)

CONSORTIUM



BATModel: Better Agri-food Trade MODELLing for policy analysis

- Principal objectif:

Améliorer les outils et les approches de modélisation du commerce, en mettant l'accent sur l'agriculture et l'alimentation, afin de soutenir la décision publique

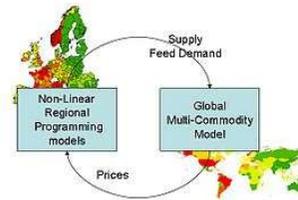
- 4 modèles impliqués

CAPRI - Common Agricultural Policy
Regionalised Impact

CGEBox- Computable General Equilibrium Box

MAGNET - Modular Applied GeNeral Equilibrium Tool

MIRAGE - Modelling International Relationships
in Applied General Equilibrium



Améliorations attendues

- o Aspects négligés ou insuffisamment traités par le passé:
 - Flux nuls (ou réduits)
 - Différentiation qualité
 - Mesures non tarifaires
 - Indications Géographiques

Les « Coûts cachés » de la libéralisation commerciale / commerce
Chaines de valeur Globale

Pour chaque sujet, **synergies entre les évaluations *ex-post* et simulations *ex-ante***

02

Les indications géographiques



La stratégie européenne des IGs

- Des labels européens qui garantissent les caractéristiques d'un produit alimentaire que ce produit a bien été produit/transformé dans une région spécifique selon des méthodes traditionnelles (cahier des charges précis)
- Des labels qui font partie de la politique Européenne de qualité (1151/2012)
- Deux labels principaux: AOP, IGP
- Garantissent une protection sur le marché européen





Les IGs dans les négociations internationales

- o Une source de conflits ("War on Terroir" Joslin 2006)
 - Vues comme des barrières aux échanges/ source de discrimination
 - Conflits entre les IG européennes et les marques commerciales
 - Différences système *sui generis* et *trademarks*
 - Disputes à l'OMC en 1999 avec les USA et en 2003 avec le Canada
- o En 2005, sous la pression de l'OMC, l'Union Européenne ouvre la possibilité aux producteurs étrangers d'enregistrer des IGs
 - De nombreuses IGs non européennes enregistrées



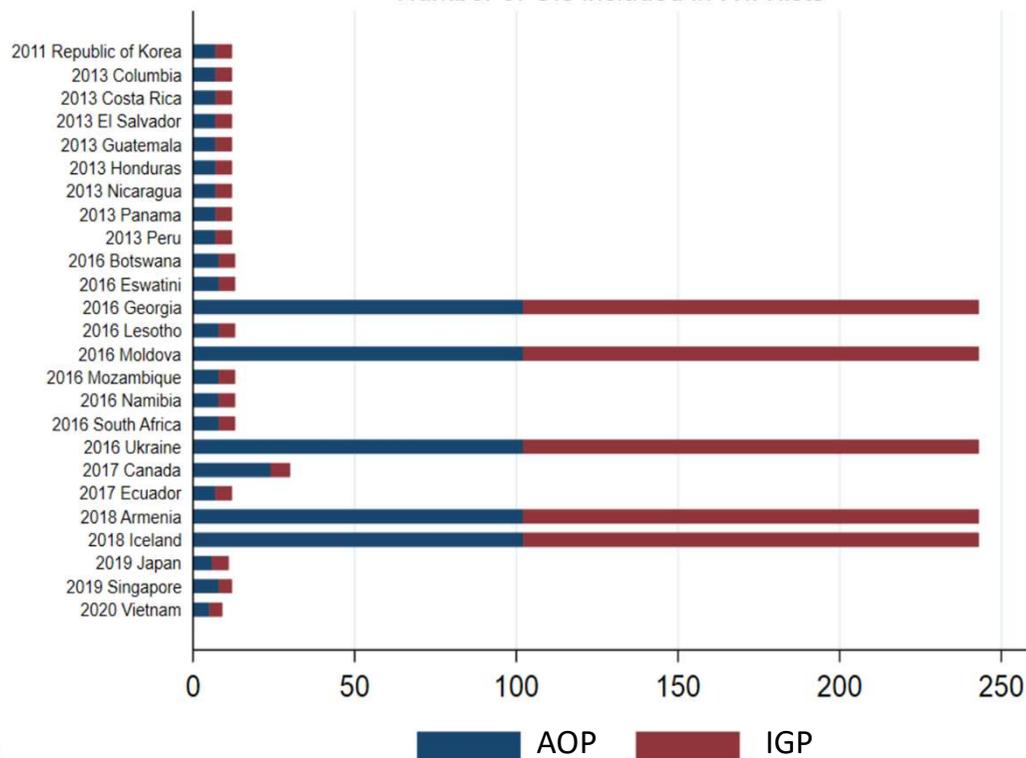
Les IGs dans les accords commerciaux de l'UE

- Depuis 2011, reconnaissance explicite de listes d'IGs dans les accords commerciaux signés par l'UE
- Objectifs: éviter l'usurpation de l'appellation, les abus de réputation
permettre la coexistence avec des marques déjà existantes
- Un point non négociable pour la ratification de certains états membres de l'UE
Surtout pour les pays du sud de l'Europe (Huysmans et Swinnen 2019)
- Pourquoi de telles clauses:
Intérêts offensifs
Compensation pour la libéralisation des marchés agricoles
« Gastronationalism » (Huysmans 2020)





Place des IGs dans les accords signés récemment



- Des appellations communes aux différents accords:

Brie de Meaux
Camembert de Normandie
Canard à foie gras du Sud-Ouest
Comté
Emmental de Savoie
Jambon de Bayonne
Pruneaux d'Agen/Pruneaux d'Agen mi-cuits
Reblochon ou Reblochon de Savoie
Roquefort

- Dans le CETA, avec le Canada: 30 appellations lors de la signature, liste évolutive



Un plan de travail en 4 étapes



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI MILANO



- Modélisation théorique du rôle d'une protection domestique/ sur des marchés étrangers
- Quantification des effets des accords précédents pour les appellations figurant dans un accord
 - => Travaux empiriques sur données françaises et italiennes
- Intégration des résultats dans les modèles à améliorer
 - => Liste exhaustive des appellations enregistrées (eAmbrosia)
 - => Qualité des données françaises pour alimenter les modèles





03

Nos travaux à partir des données INAO





Identification des flux de commerce de produits sous IG

- Les données de l'INAO :
liste exhaustive des établissements autorisés, par appellation, 2012-2019
- Données des douanes françaises :
exportations en valeur et quantité par firme, destination et code produit (NC8)
- Données INSEE FARE :
taille et productivité des entreprises chaque année





Le travail sur les correspondances

- Correspondance entre IG \Rightarrow code produit NC8
une appellation peut correspondre à plusieurs codes
un code peut correspondre à la fois à un IG et à d'autres produits

\Rightarrow Toutes les exportations d'une entreprise autorisée pour un produit donné sont considérées comme bénéficiant de l'IG

- Correspondance établissement (SIRET) \Rightarrow firme (SIREN)
- Travaux préliminaires sur l'année 2012 pour le fromage:
Duvaleix, Emlinger, Gagné et Latouche (2021)





Base de données finale

- 225 Indications géographiques (99 AOP and 126 IGP)
- 313 codes produit NC8 (sur un total de 2 313),
essentiellement dans les secteurs laitiers et de la viande
- 337 firmes autorisées (sur 5 046)
- Exportations vers 160 destinations (sur 226 au total)
- 25 pays avec des accords incluant des listes d'IG à protéger





Nos résultats

- Travaux menés en collaboration avec le CEPII (Charlotte Emlinger)
- Effet de la reconnaissance d'une IG pour les opérateurs habilités concernés:

	Probabilité d'exporter	Quantités exportées	Valeurs unitaires
Global	ns	ns	ns
Sur le marché de l'UE	++	ns	+
Dans les pays avec accord	+	ns	++

- Hétérogénéité des effets:

Effets renforcés pour le secteur du fromage

Effets renforcés pour l'accord EU-Canada et EU-Japon

Effet présent sur les marchés importateurs de qualité





En conclusion de nos travaux

- o La reconnaissance des IG dans les accords commerciaux permet aux entreprises françaises d'atteindre de nouveaux marchés et de vendre plus cher en moyenne, mais pas d'exporter davantage en quantité
 - ⇒ Réduction de la concurrence de produits locaux
 - ⇒ Les contraintes de production ne permettent pas d'augmenter les volumes de vente
- o Des effets hétérogènes selon le secteur, l'accord et la sensibilité des marchés



Perspectives

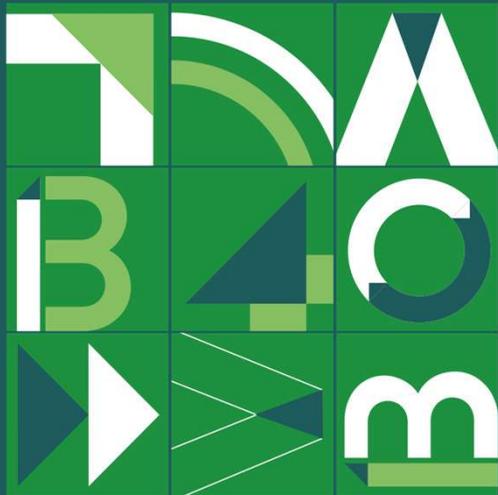
- Accords avec la Nouvelle-Zélande, négociation avec l'Australie
- Nos résultats: en faveur de l'inclusion des IG dans les accords
 - => du point de vue des opérateurs habilités exportateurs
 - => pour une diffusion du système européen via les accords régionaux
- Autres effets à mesurer:
 - => quels retours au niveau des territoires?
 - maintien activités (directes et indirectes) liées aux IG





BATModel

better agri-food trade modelling for policy analysis



Merci!

Contact

Email: karine.latouche@inrae.fr

www.batmodel.eu



THIS PROJECT HAS RECEIVED FUNDING FROM
THE EUROPEAN UNION' HORIZON 2020 RESEARCH
AND INNOVATION PROGRAMME
UNDER GRANT AGREEMENT N. 861932

Funded by the European Union. Views and opinions here expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Commission. Neither the European Union nor the European Commission can be held responsible for them.