AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

The motivations of PGl's applicant groups and their interpretations of the 2081/92 rule in the case of french PGl's requests: what are the reasons of conflicts between firms and the risks of unfair competition ?

Bernard Lassaut[1] and Véronique Le Meur-Baudry[2]

[1] INRA – UREQUA

lassaut@nantes.inra.fr

[2] INRA - UREQUA and Université du Maine, Le Mans, France

Contribution appeared in Sylvander, B., Barjolle, D. and Arfini, F. (1999) (Eds.) "The Socio-Economics of Origin Labelled Products: Spatial, Institutional and Co-ordination Aspects", proceedings of the 67th EAAE Seminar, pp. 242 - 254

October 28-30, 1999

Le Mans, France

Copyright 1997 by Lassaut and Le Meur-Baudry. All rights reserved. Readers may make verbatim copies of this document for non-commercial purposes by any means, provided that this copyright notice appears on all such copies.

The motivations of PGI's applicant groups and their interpretations of the 2081/92 rule in the case of french PGI's requests : what are the reasons of conflicts between firms and the risks of unfair competition ?

Bernard LASSAUT* and Véronique LE MEUR-BAUDRY**

**INRA - UREQUA*
***INRA - UREQUA and Université du Maine*
Le Mans, France

Abstract

In the case of 2081/92 rule, as for any recent rule we are faced with the variability of the interpretations done by the actors as long as a common meaning is not elaborated on the basis of an official doctrine and/or successive jurisdictions. In France this is specifically true in the case of PGI which is really perceived by the food chain's actors as a new protection located between the pre-existing "AOC" (Controlled denomination of origin, which is the French equivalent to the European "AOP") and the simple "indication de provenance" (Indication of origin which is a limited protection against wrong information about the origin of the product without any other specifications).
The purpose of this paper is firstly to analyse the diversity of the main motivations of the French applicant groups which are involved in a PGI's request and to compare them with the thoughts and objectives of the 2081/92 rule. In a second part we intend to classify the different kinds of conflicts which have emerged between the food chain's actors and which are related to these PGI's requests. We will study specifically the nature of oppositions which have been done to the applicant group's request by other firms during the national public enquiry which takes place at the beginning of the agreement's procedure. The kinds of conflicts which will be taken in account concern the following topics : the product's denomination (Is it considered as generic or not ?), the delimitation of the geographical area (Is it accepted outside the area and particularly near the limits ? Do any actors ask to reduce or enlarge this area ?), the code of practice (is it accepted by every concerned firms ? Is it perceived as too wide or too restrictive ?), the steps of the process concerned by the protection (raw materials origin, elaboration, packaging : what is to be done inside the delimited area ?), the links between the name of the product, the geographical area and the code of practice (Is the reputation the only criteria used to set up this link ? On what basis is this reputation proved and/or contested ?)
In the last part we will compare different PGI's requests which are experiencing similar conflicts between actors. We will show that conflicts which are at first sight very similar have in fact various underlying causes and that they mostly result from wrong interpretations of the 2081/92 rule either by the applicant groups or by their opposants.
Among the requirements of the 2081/92 rule, the criteria of reputation is certainly the much debated by the actors. It would probably be useful for the future of the 2081/92 rule to precise what are the relevant methods to establish a reliable link between a product and a geographical area on the basis of reputation.

Key-words : PGI (Protected Geographical Indication), institutional analysis, agro-food supply chain, actors strategy, competition, conflicts, product's denomination, origin labelled products, reputation,

INTRODUCTION

L'un des objectifs affichés du règlement européen CEE n° 2081/92 du 14 juillet 1992 en créant les Appellations d'Origine Protégées (AOP) et les Indications Géographiques Protégées (IGP) était de supprimer les sources de disparités dans le domaine de la protection des noms géographiques.

Le règlement européen peut avoir différentes interprétations on le constate entre pays mais on l'observe également à l'intérieur d'un même pays. Cette variabilité des interprétations est inhérente à la phase initiale d'application de tout règlement nouveau. Elle est d'autant plus grande que le cadre réglementaire est perçu comme innovant par les entreprises. Dans le cas de la France l'innovation la plus importante introduite par le règlement européen est la création de l'indication géographique protégée. L'IGP n'avait en effet pas d'équivalent national antérieur alors que l'Appellation d'Origine Protégée a été perçue comme une transposition relativement fidèle de l'Appellation d'Origine contrôlée française (AOC, Protection nationale uniformisée pour l'ensemble des produits alimentaires par la loi N° 90-558 du 2 juillet 1990) en se fondant sur une définition similaire (La définition de l'Appellation d'Origine adoptée lors de l'Arrangement de Lisbonne du 31 octobre 1958). La loi N° 94-2 du 3 janvier 1994 lie d'ailleurs la demande d'enregistrement en tant qu'AOP européenne à l'obtention de l'AOC française. Cette même loi d'application du règlement européen 2081-92 introduit une spécificité nationale pour l'IGP européenne en l'associant étroitement à deux signes officiels de qualité français, le label rouge et la certification de conformité de produit : pour prétendre à l'IGP pour sa dénomination un produit alimentaire doit obligatoirement bénéficier d'un label rouge et/ou d'un certificat de conformité. Réciproquement, un produit dont la dénomination comporte une indication d'origine géographique ne peut prétendre à un label rouge ou à une certification de conformité sans bénéficier également d'une protection de cette dénomination par l'IGP. Ce choix de lier deux démarches volontaires, fondamentalement distinctes, la reconnaissance européenne des liens d'un produit avec son origine géographique d'une part et la définition nationale de sa qualité d'autre part, soit comme une "qualité supérieure" (label rouge), soit comme "un ensemble de caractéristiques ou de règles de fabrication spécifiques" (Certification de conformité), n'est pas sans provoquer de nombreuses controverses. La récente loi d'orientation agricole N° 99-574 du 9 juillet 1999 (Rochard, 1999), après de nombreux et prévisibles débats est venue confirmer cette particularité nationale tout en en modifiant quelque peu la procédure de gestion (transfert de l'instruction des demandes d'IGP du Ministère de l'Agriculture à l'Institut National des Appellations d'Origine contrôlées, INAO).

Pendant les trois premières années de mise en application du règlement 2081-92, de 1995 à 1997, 55 groupements ont déposé auprès du ministère français de l'agriculture une demande de protection par l'IGP du nom d'un produit agricole ou alimentaire comportant une indication d'origine géographique. Au début de 1998 sept d'entre elles avaient été transmises à la commission européenne. Depuis le nombre de demandes auprès du ministère français de l'agriculture a continué de croître, cependant que deux produits seulement étaient enregistrés par la commission européenne comme IGP (Jambon de Bayonne, Coquilles Saint-Jacques).

Pour comprendre à la fois l'intérêt manifesté par les producteurs et la relative lenteur des procédures nous proposons dans un premier temps d'analyser les motivations des demandeurs puis de s'interroger dans une deuxième partie sur les sources de conflits inter-entreprises qui trouvent leur origine dans la mise en œuvre d'une demande de protection. L'objet de cette analyse est volontairement limité aux demandes initiales faites par les groupements et aux oppositions enregistrées lors de la procédure de consultation publique qui précède l'examen du dossier de demande par l'administration française. Pour comprendre aussi bien les motivations des demandes françaises d'IGP que les conflits qu'elles induisent entre acteurs économiques il convient de s'appuyer sur les deux caractères qui viennent d'être décrits :

- le caractère innovant du règlement IGP qui introduit un nouvel outil de protection qui reste à situer précisément entre l'AOC-AOP bien définie aux plans européen et international et l'Indication de Provenance simple qui reste aujourd'hui à préciser ;
- le caractère original de la réglementation française qui lie deux démarches volontaires aux objectifs et modalités distincts.

1. LES MOTIVATIONS DES GROUPEMENTS DEMANDEURS D'IGP

La variabilité des motivations des demandeurs d'IGP est très certainement l'un des facteurs les plus discriminants de l'interprétation qui est faite du règlement européen par les acteurs économiques des filières agroalimentaires : deux dimensions s'interpénètrent et contribuent à expliquer la diversité des interprétations des critères de définition de l'IGP par les entreprises qui s'engagent dans une démarche de protection. La première concerne le type de stratégie d'entreprise dans laquelle s'inscrit la demande de protection et la deuxième concerne, dans le contexte spécifique de la réglementation française, le poids relatif de la démarche de protection du nom par rapport à la politique de qualité du produit.

1.1. La dimension stratégique de la réservation d'un nom géographique

La réservation d'un nom géographique répond à différentes stratégies d'acteurs. Dans le cas des demandes françaises d'IGP on peut distinguer deux types de comportements bien distincts : d'une part des stratégies défensives le plus souvent préexistantes au règlement européen et d'autre part des stratégies offensives élaborées après avoir eu connaissance des opportunités offertes par le règlement européen.

1.1.1. Stratégies défensives

Dans ce cas on observe que les groupements demandeurs s'engagent dans la demande d'IGP dans un contexte de concurrence et de conflit sur l'usage du nom géographique du produit :

- soit avec des acteurs situés hors de la zone géographique correspondant au nom du produit et qui font un usage commercial de cette dénomination ;
- soit avec des acteurs, extérieurs ou non à la zone, qui utilisent la dénomination concernée pour des produits non conformes aux usages et savoir-faire qui sont la base de la réputation du produit : non-respect de critères de qualité, introduction d'innovations technologiques modifiant le produit.

Dans tous les cas les acteurs du groupement s'accordent, dans une situation de crise, pour lutter aussi bien contre la perte d'activité de production et de marché (enjeu de court terme) que contre le risque d'altération de l'image de marque de la dénomination (enjeu de long terme). Cet accord s'est en général constitué de manière ancienne et au fur et à mesure de l'intensification des conflits avec les concurrents. C'est pourquoi ces groupements se distinguent par une action continue dans le temps et antérieure à 1992 pour la défense de leur système de production et de sa localisation. Ils présentent le plus souvent plusieurs des caractéristiques suivantes :

Genèse de la demande :

- les acteurs économiques ont fait le constat de l'inadaptation du cadre réglementaire de l'indication de provenance simple à résoudre la question des usages contestés du nom géographique du produit.

Objectifs de la demande

- la relocalisation de la production ou de la transformation dans une zone délimitée est un objectif majeur du groupement demandeur ;
- l'indication d'origine géographique est un critère de segmentation du marché effectif et l'objectif des demandeurs est de reconquérir des parts de marché qu'ils considèrent injustement appropriées par leurs concurrents situés hors de la zone délimitée.

Structure et dynamique collective :

- création ancienne de syndicats professionnels de défense ;
- existence d'un groupement de toutes les parties concernées antérieure à 1992 ;
- protection ou tentative de la dénomination géographique sous forme d'une marque collective ;
- existence d'un consensus relatif (même s'il reste souvent incomplet) à l'intérieur de la zone délimitée sur la définition du produit et de ses conditions de production ;
- action permanente auprès des pouvoirs publics locaux et régionaux pour obtenir une protection ;
- recours en justice contre les entreprises concurrentes situées hors zone ou ne respectant pas les usages de production du produit ;

Politique commerciale et de communication :

- usage généralisé et quasi systématique de la dénomination géographique par tous les acteurs situés dans la zone.

1.1.2. Stratégies offensives

Dans ce cas on observe que les groupements demandeurs s'engagent dans une démarche de protection après avoir eu connaissance du règlement européen et de son contenu. Il n'y a pas de conflits préexistants sur l'usage de la dénomination ou sur les usages et les savoir-faire. La protection par l'IGP est considérée comme une opportunité nouvelle de valorisation de l'image du produit par rapport à l'indication de provenance simple.

Ces démarches présentent plusieurs des caractéristiques suivantes :

Genèse de la demande :

- les pouvoirs publics régionaux et locaux jouent un rôle important dans l'information et la sensibilisation des acteurs aux opportunités offertes par l'obtention de l'IGP ;
- les acheteurs de la distribution moderne ont un rôle incitatif en manifestant un intérêt croissant pour des produits d'origine bien identifiée ;
- les demandes déposées pour le même produit dans d'autres zones et pour d'autres noms géographiques par des groupes d'entreprises concurrentes induisent un effet d'entraînement.

Objectifs de la demande :

- la conquête de nouvelles parts de marché et l'augmentation de la valorisation du produit sont des objectifs majeurs du groupement demandeur ;
- l'origine géographique n'est pas un critère de segmentation du marché déterminant, mais l'ambition des demandeurs est d'accroître sa capacité à différencier le produit par rapport aux produits concurrents d'autres origines ou sans origine déterminée.

Structure et dynamique collective :

- la création du groupement demandeur est postérieure à cette prise de connaissance du règlement européen, du comportement des concurrents et de la demande des clients distributeurs ;
- en l'absence de concurrence extérieure à la zone sur l'usage du nom, il n'y a pas eu de démarches collectives antérieures sur le thème de la protection du nom ni de dynamique collective à l'intérieur de la zone délimitée sur les définitions du produit et de ses conditions de production : les acteurs ont fait évoluer individuellement dans le temps leurs pratiques technologiques et leurs savoir-faire ;
- politique commerciale et de communication ;
- pas ou peu d'usage commercial du nom géographique antérieurement à la démarche : la création de logo et de signes associés à la dénomination est contemporaine de la demande.

1.2. L'importance relative de la politique de réservation du nom géographique et de la politique de qualité du produit

En liant indissolublement l'obtention de l'IGP avec celle d'un label rouge ou d'une certification de conformité dans le cas où le nom du produit comporte une mention géographique le législateur français a quelles que soient ses propres motivations généré une double vague de demandes de protection : D'une part les opérateurs soucieux de protéger une mention géographique dans le nom d'un produit se trouvent soumis aux obligations du signe officiel de qualité français, d'autre part les producteurs s'engageant dans une politique de qualité pour un produit comportant une mention géographique dans sa dénomination se trouvent contraints d'en demander la protection par l'IGP européenne ou à défaut de changer le nom de leur produit. Les exigences respectives de ces deux outils de protection du nom et de certification de la qualité étant distinctes à de nombreux égards, les groupements demandeurs ont à gérer une double codification de leurs produits et de leurs conditions de production :

- une première codification relative à la demande de protection par l'IGP ;
- une deuxième codification relative à l'accès au signe officiel de qualité.

1.2.1. Politique de qualité du produit prédominante

De nombreuses productions comportant une mention géographique dans leur appellation et relativement bien localisées bénéficiaient de signes officiels de qualité antérieurement à 1994. Si certains ont pu obtenir leur protection par l'IGP dans le cadre de procédures simplifiées (Volailles label rouge) d'autres (Viandes de boucherie, charcuteries label rouge et certifiées conformes) ont dû s'engager dans une procédure normale de demande d'IGP pour pouvoir conserver l'usage de la mention

géographique dans leur dénomination commerciale. De la même manière, les demandes de signes de qualité postérieures à 1994 se sont trouvées dans la même obligation chaque fois que le produit concerné comportait antérieurement dans sa dénomination une mention géographique de type indication de provenance, sauf à décider de renoncer à cette mention. Dans l'hypothèse (déjà vérifiée) où la demande d'IGP n'aboutirait pas et où seule la demande de signe de qualité connaîtrait une suite favorable les demandeurs seraient alors tenus de renoncer à cette mention géographique pour bénéficier du signe de qualité français.

Si les demandeurs de ce type ont une bonne capacité à définir le cahier des charges associé au signe de qualité, on constate qu'il leur est souvent plus difficile de répondre collectivement aux différentes exigences du règlement européen.

En ce qui concerne la délimitation de la zone géographique concernée la localisation des acteurs économiques impliqués peut entrer en contradiction avec la justification nécessaire du lien entre cette délimitation et le nom géographique revendiqué. On observe ainsi des propositions de délimitation relativement large par comparaison avec le sens précis du nom géographique : ainsi en est-il de demandes de protection pour des noms d'une petite région ou d'un lieu précis associé à une délimitation recouvrant plusieurs régions économiques. Cette démarche témoigne de la volonté d'associer à la protection du nom l'ensemble des opérateurs impliqués dans la démarche de qualité au risque de faire perdre son sens à la mention géographique.

En ce qui concerne la définition du produit et de ses conditions de production on observe également le risque d'une définition technique acceptable dans le cadre du signe de qualité mais comprenant des innovations et des adaptations technologiques (procédés industriels en continu, recours à la surgélation, ajout d'ingrédients et d'aromatisation, modifications de caractéristiques contribuant à l'identité et à la réputation du produit).

1.2.2. Démarche de réservation du nom prédominante

Le plus souvent cette démarche concerne des produits qui ont conquis une réputation relativement importante sur la mention de leur indication de provenance simple (citation du lieu ou de la région de production dans la dénomination commerciale).

Dans ce cas là on observe que l'obligation de demander simultanément une certification de conformité et/ou un label rouge sont perçus par les groupements demandeurs comme une complexité supplémentaire et ne semble pas forcément justifiée de leur point de vue : en effet les exigences du signe de qualité français diffèrent dans une large mesure des obligations européennes de l'IGP.

Les demandeurs de ce type savent argumenter le choix du nom adopté et justifier le lien entre l'usage de ce nom et une zone géographique délimitée. La délimitation des zones est souvent plus étroite et plus circonscrite à la zone géographique correspondant au nom retenu.

Il leur est par contre plus difficile de souscrire aux mécanismes du cahier des charges et du plan de contrôle associés à un signe officiel de qualité.

1.3. Synthèse

1.3.1. L'IGP entre indication de provenance et AOP

L'attractivité de l'IGP aux yeux des entreprises est compréhensible dans la mesure où elle offre une "troisième voie" si le produit ne peut prétendre à une AOP et si l'indication de provenance simple semble insuffisante à protéger aussi bien des menaces de délocalisation de la production ou de la transformation que des risques liés à l'usage de la dénomination pour des produits de qualité inférieure à celle qui a fait la réputation du produit. L'existence d'une demande de protection dans le cadre du règlement européen suppose implicitement que les acteurs concernés ont théoriquement des stratégies individuelles suffisamment proches et convergentes pour parvenir à un accord collectif incontestable sur le nom du produit, la délimitation de la zone géographique et la codification des caractères du produit et de ses conditions de production. L'absence d'une telle définition consensuelle par un groupe d'acteurs géographiquement localisés pour ces critères est une base fréquente des conflits qui résultent d'une demande de protection du nom d'un produit par l'IGP. L'analyse des premières demandes d'IGP françaises montre que cette "troisième voie" est en outre perçue de manière très variable par les entreprises agricoles et alimentaires :

- tantôt elle est considérée comme une indication de provenance renforcée notamment pour des produits qui trouvent leur lien à l'origine géographique dans leur mode de transformation et/ ou d'élaboration ;
- tantôt elle est perçue comme proche de l'AOC/AOP et jugée comme un moyen de protection quelque peu concurrent voire hiérarchiquement inférieur à l'AOP, notamment dans le cas de productions agricoles pour lesquelles l'AOP est déjà utilisée dans d'autres zones géographiques.

Ce double positionnement de l'IGP en terme d'image est également une source potentielle de conflits entre acteurs économiques. Il est notamment difficile pour les entreprises de comprendre que puissent coexister pour une même production agricole des noms et des zones géographiques protégées dans certains cas par l'AOP et dans d'autres par l'IGP. Dans ce type de situation, l'IGP est alors explicitement perçue comme hiérarchiquement "inférieure" à l'AOP. Les liens du produit à son origine sont perçus par les entreprises comme plus faible pour l'IGP que pour l'AOP. Cette perception est également une source de conflit entre acteurs d'une même zone les uns ayant l'ambition d'accéder à la voie royale de l'AOP et les autres optant pour l'attrait des synergies potentielles entre signe de qualité français et protection européenne par l'IGP.

Rares sont finalement les entreprises qui font la distinction fondamentale qui est inscrite dans le règlement européen :

- l'Appellation d'Origine Protégée (AOP) est la transcription en droit européen pour les produits alimentaires et les productions agricoles non transformées du système français de reconnaissance des AOC Il s'agit effectivement de protéger des productions localisées dans un milieu géographique comprenant des facteurs naturels et humains. A l'instar de l'appellation d'origine contrôlée (AOC) française, l'AOP définit et protège la dénomination d'un produit qui entretient une relation spécifique avec son aire géographique de production qui est un droit collectif partagé par tous les opérateurs localisés dans l'aire de production et reposant sur des savoir-faire respectueux d'usages locaux constants. Cette relation spécifique est qualifiée de typicité compte tenu de son caractère non transportable hors de l'aire délimitée. Elle ne suppose pas de niveau de qualité particulier et très souvent bien au contraire les contraintes liées aux caractères agronomiques, climatologiques et physiques du milieu impliquent une variabilité naturelle du produit. Compte tenu de son caractère territorialisé l'AOC est par définition une démarche collective interprofessionnelle ;
- l'Indication Géographique Protégée (IGP) est d'une conception radicalement différente et définit un système de reconnaissance d'un lien particulier entre une zone géographique (et non plus une aire de production) et un produit : ce lien peut-être attribué à "une qualité déterminée, à la réputation du produit ou bien à une autre caractéristique, et la production ou la transformation ou l'élaboration du produit doivent être réalisées dans la zone" pour justifier de l'usage de la dénomination géographique. Dans ce sens l'IGP semble plus proche d'une indication de provenance de portée juridique renforcée que d'une AOP. Le caractère alternatif des trois critères qui établissent le lien entre le produit et sa zone, le caractère général et indéfini de l'énoncé de ces critères tout comme la possibilité de ne pas s'approvisionner en matières premières agricoles dans la zone sont autant de facteurs qui conduisent à une diversité d'interprétation et de compréhension de l'Indication géographique Protégée. La démarche est également collective, localisée dans une zone délimitée mais ne présente pas forcément de caractère interprofessionnel.

1.3.2. L'indication d'origine géographique n'est pas un signe de qualité

Les exigences sont proches et complémentaires, toutefois elles se distinguent suffisamment pour parfois poser problème :

- le label rouge est "une marque collective attestant qu'un produit alimentaire ou non alimentaire et non transformé possède un ensemble de qualités et caractéristiques spécifiques préalablement fixées et établissant un niveau de qualité". Le label rouge doit donc certifier un niveau de qualité supérieur : ceci suppose la présence sur le marché de produits similaires habituellement commercialisés qui permettent d'établir ce niveau distinct de qualité. Le Label Rouge a été et reste un instrument de politique agricole pour assurer des démarches obligatoirement collectives de différenciation par la qualité pour des groupements de producteurs confrontés à l'intensification et l'industrialisation des modes de production ;
- la certification de conformité (C.C.) atteste qu'une denrée alimentaire ou un produit agricole non

alimentaire et non transformé possède des caractéristiques spécifiques ou respecte des conditions de production préalablement établies. Ces éléments certifiés doivent être valorisants, communicants et respecter la qualité seuil du produit considéré. Au contraire du Label Rouge, la certification de Conformité peut relever d'une démarche individuelle et est à ce titre bien adaptée aux démarches de qualité pour des produits transformés.

L'IGP oblige pour sa part à caractériser dans un cahier des charges les règles de fabrication et les caractéristiques du produit qui justifient la localisation de sa production dans une zone géographique délimitée, cette démarche doit être nécessairement collective et accessible à toutes les entreprises situées dans la zone qui en manifestent la volonté, elle présente donc un caractère collectif.

Malgré quelques points communs il n'est pas toujours évident pour l'ensemble des entreprises engagées dans une demande de protection par l'IGP de souscrire simultanément aux obligations des réglementations nationale et européenne.

1.3.3. Un lien entre stratégie, type de produits et perception de l'IGP

L'analyse des motivations des premières demandes françaises d'IGP met en évidence une très grande variabilité des motivations des groupements demandeurs en fonction d'une part du contexte concurrentiel (existence ou non d'une concurrence extérieure à la zone sur l'usage du nom géographique avant la demande de protection) et de la structure du marché (le nom géographique et/ou la qualité sont-ils ou non des critères de segmentation du marché antérieurement à la demande ?) et d'autre part en fonction des stratégies de différenciation qui sont privilégiées par les entreprises (différenciation par la qualité ou par l'origine).

Figure 1 : Stratégies et motivations des demandeurs

	Stratégie défensive : Protection d'un segment de marché préexistant	Stratégie offensive : Construction d'un nouveau segment de marché
Protection du nom sous contrainte de signe de qualité : Stratégie de differenciation par l'origine	Produits transformés. Réputation au moins régionale sinon nationale. Contexte de crise : Revendication externe à la zone géographique sur le caractère générique de la dénomination	Réputation plutôt locale ou régionale Produits transformés : Pas de délocalisation de la production et de l'usage du nom géographique. Produits agricoles: Alternative AOP-IGP Possible
Signe de qualité sous contrainte de protection du nom : stratégie de différenciation par la qualité	Produits agricoles ou transformés engagés dans une politique de qualité avant 1994. Réponse à une stratégie offensive de protection par l'IGP ou l'AOP pour un produit identique dans une autre région.	Produits agricoles engagés dans une politique de qualité depuis 1994. Usage antérieur du nom géographique comme indication de provenance. Stratégie de différenciation par la qualité.

Source : INRA-UREQUA

Ces deux axes permettent de souligner la diversité et la complexité des démarches qui ont l'ambition de bénéficier de la même protection européenne. Les enjeux de concurrence entre entreprises, de réservation et d'appropriation de nom s'expriment de manière particulière à chacune des quatre situations observées.

Cette variabilité est source de conflits externes lorsqu'elle oppose des entreprises localisées dans différentes régions et qui pour un même produit sont engagées dans des démarches concurrentes :

- compétition entre démarches de protection de plusieurs noms géographiques pour un même produit ;
- contestation de la réservation d'un nom géographique par des entreprises extérieures à la zone géographique concernée.

Elle est par ailleurs source de conflits internes à une zone lorsqu'elle oppose les entreprises concernées par une même démarche de protection, localisées dans une même zone géographique. C'est le cas lorsque ces entreprises ne partagent pas les mêmes stratégies de différenciation et de segmentation du marché, en raison de leurs différences de structure (oppositions entre artisans et industriels) ou de leur situation dans la filière du produit (opposition entre agriculteurs et transformateurs).

2. LES SOURCES DE CONFLITS RELATIFS AUX DEMANDES DE PROTECTION DES NOMS GÉOGRAPHIQUES DE PRODUITS PAR L'IGP

L'engagement de groupements d'entreprises dans une démarche collective de protection du nom d'un produit par l'IGP suppose la mise en place d'une dynamique collective qui débouche sur un accord non contestable. Dans la pratique on observe en fait l'émergence de nombreux conflits interentreprises dès la construction initiale de nombreuses demandes de protection. Ces contestations soulignent les enjeux majeurs de concurrence qui sont liés à la réservation d'un nom géographique aux seuls bénéficiaires d'une protection. Ces conflits peuvent être internes lorsqu'ils opposent des acteurs économiques localisés dans la zone géographique dont la protection est demandée ou externes lorsqu'ils opposent les demandeurs de la protection à des entreprises situées hors de la zone géographique délimitée. Dans tous les cas les opposants s'appuient sur le droit de la concurrence et argumentent que l'existence de la protection aurait pour effet "d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence" sur le marché du produit. La qualification de ces conflits et la compréhension de leurs fondements sont des enjeux majeurs pour les pouvoirs publics nationaux et européens lorsqu'ils sont amenés à statuer sur le bien-fondé de la réservation d'un nom géographique au seul bénéfice d'acteurs localisés dans une zone géographique délimitée. La variabilité des motivations des demandes précédemment exposée montre qu'il est difficile d'édicter des règles générales pour la résolution de ces conflits.

2.1 Qualification des conflits

Les conflits recensés et analysés peuvent être caractérisés par rapport aux attendus et aux exigences du règlement européen CEE n° 2081/92 du 14 juillet 1992. Ils traduisent d'une manière globale une difficulté certaine d'interprétation par les entreprises agricoles et agroalimentaires dans le contexte spécifique à chaque demande de protection des critères d'éligibilité et de rejet prévus par le règlement européen. La comparaison des premières demandes françaises de protection et des oppositions qui se sont manifestées montre que certains types de conflits entre acteurs économiques apparaissent fréquemment. Ces conflits les plus fréquents concernent principalement quatre domaines du règlement européen.

2.1.1. Choix de la demande de protection

Les démarches de protection de l'origine géographique sont fondamentalement volontaires et les entreprises sont libres de choisir la démarche la mieux adaptée à leur situation et à leur stratégie. La coexistence pour un même produit de différentes stratégies dans des zones géographiques distinctes est concevable. Cependant cette possibilité de choix est souvent source de conflits préalables à la démarche de protection elle-même. Ces conflits portent sur les choix stratégiques suivants :

- alternative entre AOP et IGP : c'est dans le cas des productions végétales que cette alternative est la plus fréquente. Le conflit est le plus souvent de nature interne à la zone et oppose de manière presque idéologique les partisans de l'AOC/AOP aux partisans de l'IGP. Il traduit de la part des partisans de l'AOC/AOP une conception hiérarchisée de la valeur des deux signes attribuant à l'IGP en raison de sa définition même un lien plus faible entre le produit et son origine géographique. Il apparaît que dans un pays où la culture et la pratique de l'Appellation d'Origine Contrôlée sont préexistantes au règlement européen, les entreprises notamment agricoles restent relativement partagées sur les attraits respectifs des deux protections. L'absence de consensus immédiat sur ce point pour une production

donnée est souvent cause de lenteurs de procédures et de retards dans les tentatives qui sont faites de reconnaissance et de protection du nom ;

- alternative entre IGP et Attestation de Spécificité : l'attestation de Spécificité a pour objet de protéger les dénominations de Spécialités Traditionnelles Garanties (STG) en raison du caractère traditionnel attesté de leur mode d'élaboration. Il s'agit de garantir le respect de règles de fabrication et de savoir-faire historiquement déterminés mais sans localisation spécifiée. Il ne peut être question dans ce cas de limiter la production à une zone géographique particulière. Les produits transformés et notamment les charcuteries, les viennoiseries et les plats cuisinés sont les premiers concernés par cette alternative. Ce type de conflit est généralement de nature externe et oppose les demandeurs à des opérateurs concurrents extérieurs à la zone qui font usage du même nom pour une production similaire sinon identique. Au-delà du débat sur le caractère générique ou non du nom du produit, ce type de contestation s'appuie fréquemment sur la distinction entre produit et recette : Un plat cuisiné est-il un produit ou bien une recette, autrement dit s'agit-il d'un savoir-faire localisé ou non ? Cette argumentation est d'autant plus facilement avancée que les demandeurs ne s'obligent pas à s'approvisionner en matières premières dans la zone. Dans ce cas précis la question est alors de savoir si l'engagement des entreprises locales à défendre la réputation du nom du produit est suffisamment affirmé et constant dans le temps pour justifier d'un droit à la propriété collective de ce nom.

2.1.2. Choix et justification de la délimitation

Les conflits sur la justification du lien entre dénomination géographique et zone délimitée sont de deux types :

- en premier lieu de nombreuses oppositions proviennent d'acteurs économiques situés aux frontières de la zone délimitée et qui se trouvent exclus de la demande de protection. Ils argumentent généralement de leur engagement antérieur dans la production, de leur respect des savoir-faire et de l'usage jusqu'ici non contesté du nom. Ils revendiquent un élargissement de la zone à leur propre localisation, et posent clairement le problème de la méthode de détermination des limites géographiques. Ces conflits aux limites des zones soulèvent de multiples problèmes de délimitation aussi bien d'ordre historique (comment s'est construit dans le temps le réseau des entreprises de production ?), d'ordre géographique (quelle est l'homogénéité de la zone, y a-t-il au delà des limites demandées continuité du tissu d'entreprises de production ?) que d'ordre économique (les entreprises situées aux limites ont-elles contribué à la construction de la réputation ou bien se sont-elles contentées de tirer parti d'une réputation constatée compte tenu de leur implantation à proximité). Il est flagrant que ce type de conflit est d'autant plus fréquent et aigu que la justification de la protection du nom repose principalement ou essentiellement sur la réputation du produit ;
- en second lieu des contestations sont formulées par des acteurs extérieurs éloignés de la zone qui soulèvent alors la question du caractère générique du nom du produit. Il y a alors convergence de leurs arguments avec la question précédente du bien-fondé de la protection pour des produits élaborés sans production de la matière première agricole.

2.1.3. Contenu du cahier des charges de l'IGP

La source de conflit la plus fréquente concerne l'origine des matières premières et oppose dans le cas de produits transformés les transformateurs industriels ou artisans aux producteurs agricoles situés dans la zone géographique qui fait l'objet de la demande de protection. Le règlement européen n'établit aucune obligation formelle quand à l'origine des matières premières et précise que "l'indication géographique sert à désigner un produit agricole ou une denrée alimentaire. dont la production et/ou la transformation et/ou l'élaboration ont lieu dans l'aire géographique délimitée" : si pour les produits agricoles la question n'a pas lieu d'être elle devient par contre particulièrement importante pour de nombreuses demandes concernant des produits transformés. Il est remarquable toutefois de noter qu'elle ne s'est pas posée systématiquement pour l'ensemble des demandes relatives à des produits transformés sans production de matière première agricole localisée dans la zone.

Un autre type de contestation interne entre les entreprises revient également avec une grande fréquence et concerne la difficulté à établir un accord collectif sur la codification des conditions de production et/ou de transformation. Cette difficulté est fortement reliée à l'existence dans la zone délimitée d'entreprises ayant

des formes d'organisation et des stratégies différentes. Ces hétérogénéités de structure et de comportement ont induit, antérieurement à l'engagement dans la démarche collective, des évolutions individuelles de leurs technologies, de leurs pratiques et de leur savoir-faire dans des directions différentes. Le plus fréquemment coexistent les quatre types d'entreprises suivants :

- des entreprises ou groupes industriels qui ont investi le marché national avec des politiques de marque individuelle forte et qui n'utilisent pas l'indication d'origine géographique du produit. Malgré leur origine et leur localisation actuelle dans les limites de la zone concernée par la demande elles ne participent pas à la démarche initiale tout en l'observant. Généralement elles ont partiellement délocalisé leurs sites de production hors de la zone et n'ont pas d'intérêt stratégique à envisager une relocalisation de leurs activités ;
- des entreprises qui ont acquis une taille industrielle et fait évoluer leur technologie pour être présentes sur les marchés nationaux tout en conservant l'usage de la dénomination géographique et sans avoir de marque individuelle aussi forte que les précédentes. Ce sont souvent ces entreprises qui sont à l'origine de la construction de la réputation du nom du produit hors de sa région d'origine, au plan national ou international. Ces entreprises s'engagent dans la démarche avec un objectif de conquête des marchés, notamment de marques de distributeurs en s'appuyant sur l'image de la dénomination géographique. Engagées dans une concurrence par les coûts elles ont fréquemment introduit par le passé des innovations technologiques qu'elles ne souhaitent pas voir écartées du cahier des charges de la demande. Ces entreprises ont en général une attitude favorable en ce qui concerne les obligations françaises du signe officiel de qualité ;
- des entreprises intermédiaires entre l'artisanat et l'industrie, encore proches de l'artisanat dans leur conception technologique et dans leur choix de commercialisation (réseau de distribution constitué de points de vente traditionnels parfois appartenant à l'entreprise elle-même) mais de dimension néanmoins importante. Ces entreprises contribuent au maintien d'une réputation forte du nom du produit auprès des consommateurs locaux et de la clientèle touristique qui fréquente la région de production. Elles déplorent aujourd'hui certains points du cahier des charges jugés trop "industriels" (Certification de conformité) aussi bien que leur investissement dans la démarche collective : elles considèrent leur participation à la définition commune d'un produit de qualité et d'origine géographique protégée comme un transfert voire un "abandon de savoir-faire" à leurs concurrents du type précédent ;
- des entreprises artisanales qui commercialisent exclusivement sur les marchés locaux. Souvent ces entreprises bénéficient d'une réputation individuelle attachée au nom de l'artisan au moins aussi forte que la réputation du nom géographique du produit lui-même. Lorsqu'ils sont en grand nombre ces artisans sont associés à la démarche avec le relais de leurs organisations professionnelles locales qui sont membres du groupement demandeur de l'IGP. Chaque entreprise n'est pas forcément associée individuellement à toutes les étapes de la démarche. Ce sont les technologies et les pratiques de ces entreprises qui ont en général été le moins sujette à évolution dans le passé. Ce sont elles qui adoptent l'attitude la plus stricte quant à la définition des règles de fabrication du produit. Mais ce sont aussi les entreprises, avec celle du groupe précédent pour qui les obligations françaises de certification du produit posent le plus grand nombre de difficultés d'adaptation en terme d'organisation de l'entreprise. Des procédures simplifiées ont été prévues dans leur cas pour la réalisation des contrôles liés au respect des deux cahiers des charges (IGP et signe de qualité). Cependant au stade de la demande initiale on ne peut écarter le risque de voir une partie de ces entreprises dissuadées d'utiliser le nom protégé en raison d'une perception négative de "l'état d'esprit de la certification" et des obligations de contrôle externe qui sont liées à l'obtention de l'IGP et du signe de qualité. Voilà donc en perspective la menace d'un nouveau type de conflit postérieurement à l'enregistrement de l'IGP et à la certification de la part d'entreprises qui s'estimeraient condamnées à perdre l'usage du nom !

2.1.4. La réputation et ses critères de justification

Le règlement européen précise que pour pouvoir protéger par l'IGP un nom géographique de produit associé à une région de production délimitée il appartient aux demandeurs d'établir un lien entre ce nom et "une qualité déterminée, la réputation du produit ou bien une autre caractéristique". Cette formulation alternative suscite deux incertitudes :

- d'une part la réputation peut-elle à elle seule justifier du lien à l'origine pour une IGP ?
  Cette hypothèse est source de nombreuses contestations, d'autant plus que de nombreux dossiers la présentent comme l'argument majeur sinon le seul qui permette d'établir le lien entre le produit et sa zone de production. Ce type de conflit relève à nouveau du débat entre entreprises concurrentes sur le caractère générique ou non du nom du produit ;

- d'autre part comment définir et mesurer la réputation du nom d'un produit ?
  Sur ce point les dossiers de demande initiale manquent souvent de précision et sont d'une très grande hétérogénéité.

En règle générale les demandeurs s'appuient sur la combinaison de trois dimensions pour démontrer le caractère localisé de la réputation du produit :

- l'échelle historique avec une tendance affirmée à établir l'ancienneté du produit et de sa réputation par de nombreux moyens parfois éclectiques (textes historiques, citations dans des œuvres littéraires anciennes, menus de restaurants, ouvrages gastronomiques, articles de presse) mais convergents vers la même démonstration. Au contraire de la dimension historique, la dimension contemporaine de la réputation est souvent moins illustrée : ainsi les demandeurs n'utilisent-ils que rarement les sondages auprès des consommateurs pour mesurer la réputation actuelle du nom du produit ;

- l'échelle géographique : dans ce domaine et en fonction des structures et taille du marché du produit on observe une multiplicité de critères de mesure depuis l'évaluation de la réputation sur les marchés locaux ou régionaux jusqu'à celle de la notoriété au niveau européen ou international ;

- l'échelle socioculturelle et économique : le produit qui est à l'origine de la réputation du nom contribue à la culture et l'identité de la zone géographique, il est à l'origine de coutumes spécifiques, il a induit un ensemble d'activités essentielles à la vie économique locale et occupe une part de marché significative.

Le règlement européen ne précisant pas à quelles échelles historique, géographique, socioculturelle et économique la réputation doit être appréciée, la libre interprétation qui en faite par les demandeurs, en l'absence de doctrine constituée est aussi importante que la diversité des demandes elles-mêmes pour expliquer la variabilité du choix des critères de justification de la réputation. Les difficultés rencontrées dans la mesure objective de la réputation en font facilement un argument majeur de contestation de la part des opposants à la demande.

2.2. Motivations de la demande d'IGP, stratégies des acteurs, nature et sources de conflits

Au-delà de l'apparente diversité des types de conflits identifiés, des relations s'établissent avec les stratégies et les motivations des demandeurs. A chaque type de stratégie (cf. Figure 1) correspondent des sources de conflits potentiels spécifiques.

Les conflits d'origine externe portant sur la question du caractère générique du nom et sur la justification de la localisation du savoir-faire sont beaucoup plus fréquents lorsque les demandeurs recherchent d'abord la protection du nom dans le cadre d'une stratégie défensive. Dans le cas ou il s'agit de produits transformés, le risque de conflit interne avec les producteurs locaux relatif à l'origine des matières premières est également typique de ce cas de figure.

Dans les démarches privilégiant une stratégie offensive de réservation du nom géographique, les conflits externes trouvent fréquemment leur origine auprès des entreprises situées aux limites de la zone et qui en contestent le contour et critiquent la justification des liens entre délimitation et réputation du produit : ces opposants souhaitent le plus fréquemment une extension de zone qui leur permettent de bénéficier de la réputation du nom.

Dans ces deux premiers cas les entreprises du groupement demandeur compte tenu de leur objectif prioritaire de protection du nom s'accordent facilement sur le contenu du cahier des charges de l'IGP. Elles peuvent au contraire rencontrer plus de difficultés à trouver un accord sur le choix du signe de qualité français et sur une définition collective du cahier des charges associé à ce signe.

Figure 2 : Des conflits spécifiques aux différentes stratégies ?

	Stratégie défensive	Stratégie offensive
Protection du nom sous contrainte de signe de qualité	Conflits externes: Caractère générique du nom.Savoir-faire localisé ou non? Réputation . Conflits internes : Origine de la matière première	Conflits externes: Délimitation de la zone aux limites.Lien entre réputation et délimitation Conflits internes : Cahier des charges du signe de qualité
Signe de qualité sous contrainte de protection du nom	Conflits externes: Délimitation de la zone Conflits internes : Choix du nom Justification de ce choix Réservation du nom au signe de qualité	Conflits externes: Délimitation Justification de la protection(Réputation) Conflits internes : cahier des charges del'IGP

Source :INRA-UREQUA

A l'inverse dans les deux autres cas, lorsque les entreprises adoptent une démarche orientée en premier lieu vers l'obtention du signe de qualité pour des produits en général d'origine agricole locale, les conflits internes à la zone concernent d'abord les difficultés de définition commune du cahier des charges de l'IGP. Un autre risque fréquent est lié à la contestation par certaines entreprises de la zone de la réservation du nom géographique aux seuls produits bénéficiant du signe français de qualité. Lorsque les stratégies de signe de qualité sont dominantes, les conflits externes sont pour leur part relatifs à la justification de la protection du nom et de la délimitation associée.

Enfin une source potentielle de conflit de nature interne à la zone géographique délimitée n'a pu être évaluée jusqu'à présent en raison du faible nombre d'IGP enregistrées à l'heure actuelle dans le cadre de la procédure normale d'instruction des demandes. Il s'agit de l'ensemble des conflits qui ne manqueront pas de surgir lors de la mise en application effective des obligations du règlement. On constate que parmi les entreprises qui utilisent aujourd'hui un nom géographique faisant l'objet d'une demande de protection par l'IGP un certain nombre n'ont pas forcément bien évalué les conséquences de cette protection et ne s'y sont pas forcément préparées en termes de localisation de l'outil de production, de respect de conditions de productions spécifiées et de réponse aux exigences de la certification. Ainsi en est-il des petites entreprises industrielles et des artisans alimentaires qui vont devoir faire l'apprentissage de ces mécanismes et en supporter le coût. Même si des procédures de contrôle simplifiées sont prévues le risque est au moins que "l'état d'esprit de la certification" et la réorganisation de l'entreprise qu'elle entraîne ne dissuade les plus petites entreprises de s'engager concrètement dans la démarche et ne les condamne à perdre l'usage d'un nom dès lors qu'il ne sera plus une indication de provenance simple.

CONCLUSION

Les demandes d'IGP actuellement formulées auprès de l'administration française correspondent à une grande variété de situations et de stratégies qui ont été observées et décrites. Toutes ces démarches ainsi que les réactions d'opposition qu'elles rencontrent se fondent sur une interprétation spécifique du règlement européen jugée "légitime" par leurs auteurs. Il est facile d'apprécier la distance qui peut séparer de ce point de vue des démarches de demandes d'IGP ou d'opposition dans le cas des situations suivantes qui ont servi de support aux analyses précédentes :

- produit agricole végétal ayant échoué dans une démarche antérieure d'obtention d'une AOC/AOP ;
- produit agricole végétal ayant opté directement pour l'IGP alors que dans une autre région de production, pour le même produit c'est une AOC/AOP qui est demandée et obtenue ;

- produit transformé bénéficiant de longue date d'un label rouge associé à un nom géographique et conduit de ce fait à engager une demande de protection par l'IGP ;
- produit agricole transformé revendiquant une protection dans le but de maintenir la production de matière première localisée dans la zone protégée et obligé d'opter pour un signe de qualité français ;
- produit transformé s'engageant dans un processus de protection pour l'étape de la transformation en délimitant un bassin d'approvisionnement plus large que la zone de transformation ;
- produit transformé ayant la même ambition mais sans aucune zone délimitée pour son approvisionnement parfois sans exclure des importations intra européennes, voire de pays tiers ;
- plat cuisiné justifiant d'une dénomination et d'un lien à une région essentiellement en raison de la réputation associée au produit et dont la technologie les caractéristiques et le savoir-faire ne sont pas spécifiques ;
- produit élaboré présentant au contraire un lien à sa région de production en raison d'une réputation associée à des savoir-faire et/ou des caractères spécifiques ;
- opposition à une proposition de délimitation par une entreprise située à proximité de la zone, originaire de la zone et ayant contribué à la construction de la réputation du produit ;
- opposition à une proposition de délimitation par une entreprise située à proximité de la zone mais se contentant d'utiliser la dénomination en raison de sa notoriété ;
- opposition interne à la zone sur le contenu du cahier des charges de l'IGP jugé trop laxiste (et ouvert à un trop grand nombre d'opérateurs) ;
- opposition sur le cahier des charges du signe de qualité ou sur les conditions de contrôle jugées trop contraignantes

Dans tous ces cas deux aspects spécifiques du règlement européen donnent lieu aux plus larges interprétations de la part des entreprises : d'une part la question de la localisation de la matière première et d'autre part celle des critères justifiant la dénomination géographique et la délimitation de la zone. Les controverses sur ces deux points spécifiques déterminent dans une large mesure l'émergence de conflits inter-entreprises et leur importance (cf. Figure 3).

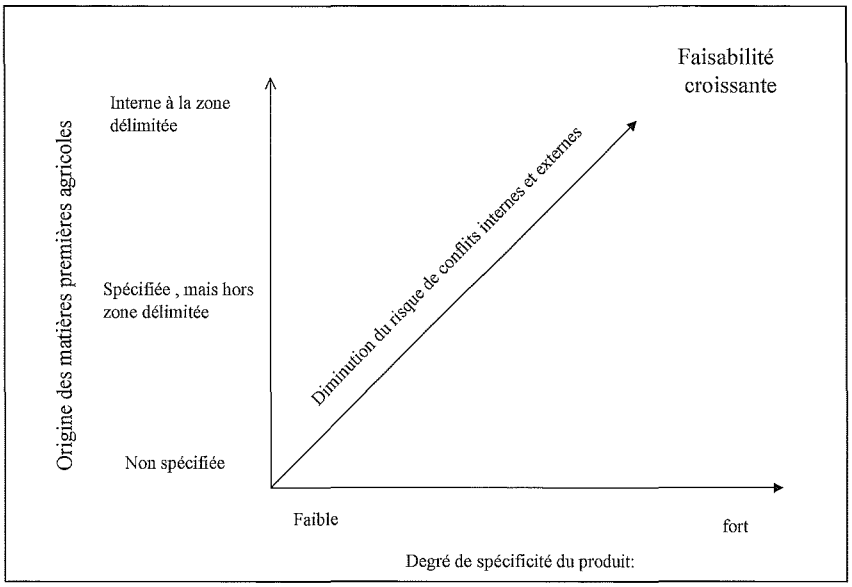
L'absence de localisation de la matière première (cas de certains produits transformés) associée à une faible spécificité des caractéristiques et des conditions de production induit des risques de conflits élevés notamment externes, les entreprises concurrentes contestant alors d'autant plus facilement le bien-fondé de la réservation du nom.

A contrario une localisation stricte de la matière première alliée à une forte spécificité des caractéristiques et des savoir-faire du produit tend à réduire fortement les risques de conflits notamment externes, la demande étant alors perçue comme beaucoup plus "légitime" que dans le contexte précédent.

Quelles que soient les motivations et les stratégies adoptées par les entreprises ce positionnement des demandes en fonction des critères de faisabilité souligne les enjeux liés à l'appréciation des difficultés auxquelles peuvent se heurter les demandes et donc au soin apporté à la construction initiale de ces demandes de protection.

La fréquence des conflits internes et externes est sans doute due à la tentation tantôt de la part des demandeurs tantôt de la part de leurs opposants d'utiliser les dispositions du règlement CEE n° 2081/92 comme moyen de régler des problèmes de concurrence. Peut-être que les autorités compétentes devront par une application technique du règlement rappeler aux opérateurs les objectifs intrinsèques de ce dernier.

Figure 3 : Des contextes plus ou moins favorables à l'émergence de conflits ?



Source : INRA-UREQUA

BIBLIOGRAPHIE

BROUWER O. (1991). Community protection of geographical indications and specific character as a means of enhancing foodstuff quality. *Law review*, vol. 28, n° 3, Dordrecht (NLD), pp. 615-646.

DGAL (1994). Guide pour une demande d'indication géographique protégée. Direction Générale de l'Alimentation, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche, Paris, 11 p.

LASSAUT B. (1998). La qualité : définitions, concepts, catégories juridiques françaises et européennes. 7èmes Journées des Sciences et technologies de la viande, CTV et INRA, Rodez (FRA), 1998/10/1-2, 13 p.

BÉRARD L., BEUCHERIE O., FAUVET M., MARCHENAY P., MONTICELLI C. (1999). Quels critères pour la délimitation des zones IGP ? Propositions méthodologiques. *In* : L. Lagrange (éd.) "*Signes officiels de qualité et développement agricole*", Colloque SFER, Clermont-errand (FRA), 1999/04/14-15, Lavoi-sier, Tec & Doc, Paris, pp. 299-300.

ROCHARD D. (1999). Qualité, identification et sécurité des produits. Loi N° 99-574 du 9 Juillet 1999 d'orientation agricole. *Revue de Droit Rural*, n° 274, Juin-Juillet 1999, pp. 369-376.

SYLVANDER B. (1996). Normalisation et concurrence internationale : la politique de qualité alimentaire en Europe. *Economie Rurale*, n° 231, Janvier/Février 1996, Paris, pp. 56-61.

SYLVANDER B., PORIN F. MAINSANT P., (1998). Les facteurs de succès des filières de qualité spécifiques. 7èmes Journées des Sciences et technologies de la viande, CTV et INRA, Rodez (FRA), 1998/10/1-2, 18 p.

SYLVANDER B., (1995). Origine géographique et qualité des produits. Actes du colloque Indications géographiques et produits alimentaires, *Revue de Droit Rural*, n° 237, Novembre 1995, pp. 465-473.

SYLVANDER B., LASSAUT B. (1996). Producer-consumer relationships in typical products supply chains where are the theoretical differences with standard products ? *In* : Arfini F., Mora C. (eds.) "*Typical products and traditional productions : rural effects and agro-industrial problems*, 52nd EAAE Seminar, Parma (ITA), 1997/06/19-22, pp. 239-255.