

Impact économique de la démarche.

Avant d'entamer la procédure de reconnaissance ou de modification, il convient au préalable que les opérateurs concernés par le produit à défendre s'interrogent sur le bien fondé d'une telle démarche et **son impact technique et économique** en effectuant un travail collectif.

Cette étude a pour objet la formulation de la motivation, de la stratégie de la filière pour la reconnaissance (ou modification) d'un SIQO et de l'identification des opérateurs engagés ou susceptibles de s'engager dans la démarche SIQO.

Elle doit (également) permettre d'apprécier la faisabilité économique de la démarche, en évaluant les coûts et les potentiels gains qui découlent de la démarche SIQO, et en désignant les marchés concernés et la place du produit actuelle et visée.

La méthodologie présentée ci-dessous est le résultat d'une étude des facteurs de succès des SIQO par la commission économie, et se base également sur les questions économiques récurrentes portant sur les dossiers de reconnaissance et de modification des cahiers des charges.

Les indicateurs sont proposés à titre indicatif **et le développement de chaque partie peut varier en fonction du fondement de la démarche et de la disponibilité des données** (tout en restant dans le cadre des recommandations de longueur). Il est toutefois recommandé de ne pas dépasser une longueur totale de 15 pages dans le cas de demande de reconnaissance de cahier des charges et de 8 pages dans le cadre de modification de cahier des charges.

Les questions avec un astérisque sont les questions sur lesquelles l'INAO attend des éléments pour tous les dossiers.

Afin d'attester du contenu de cette rubrique, il est recommandé d'indiquer les sources, travaux ou études à l'appui de l'argumentaire (le cas échéant en note de bas de page), et notamment d'éviter toute affirmation non vérifiable.

I - Méthodologie d'étude d'impact économique pour la « reconnaissance d'un SIQO »

(15 pages maximum)

1) Quelle est (sont) la (les) principale(s) motivation(s) de la démarche?

Expliquez brièvement (environ une page) le contexte, la situation économique actuelle de la filière et des acteurs et la motivation de la démarche SIQO sur le plan économique. Identifiez l' (ou les) effet(s) économique(s) principal (aux) attendu(s) de la démarche (maximum trois) et présentez-les, s'il y a lieu, de manière hiérarchique en fonction de leur importance.*

Voici quelques exemples d'effets attendus ci-dessous. Cette liste n'est pas exhaustive, d'autres effets peuvent être attendus et identifiés. :

- Une meilleure valorisation économique (prix) permettant d'accroître la valeur ajoutée et/ou la viabilité de la production ;
- Une mise en commun (économie d'échelle) des coûts de communication, de recherche, d'investissement ;
- Structuration de l'offre, de la production et de la commercialisation
- S'implanter sur de nouveaux marchés (export, segments), développer de nouveaux circuits de commercialisation, gagner des parts de marché ;
- Protection de la notoriété - différenciation (investissement sur le label);
- Démarche agroécologique : investissement sur l'image (*Voir notamment Q6, Q7*)
- Préservation système de production traditionnel, en lien avec des éléments culturels locaux (*Voir notamment Q6, Q7*);

2) Expliquez brièvement la raison pour laquelle vous vous orientez vers cette démarche plutôt que vers un autre signe de différenciation (autre SIQO, marque ...) ? Quelle sont les avantages et les limites (à priori) de la démarche que vous considérez par rapport aux autres en termes économiques ? Quelles sont les opportunités de cumul de SIQO (ex AOP ou IGP + AB) ? (max une page)

3) Quel est le positionnement actuel/visé du produit par rapport à ses principaux concurrents sur les marchés actuels/visés ?

(1 à 3 pages)

- **Caractérisation du (ou des) principaux marchés actuels et visés du produit* :**

Exemples de critères de description :

- Caractéristiques géographiques des marchés actuels et visés (marché national, régional, local, étrangers (export)),
 - Est-ce que ce sont des marchés de consommation finale (consommateurs - B to C) ou des marchés intermédiaires (interentreprises - B to B) ?
 - Circuits de commercialisation
- **Quels sont les produits concurrents sur ces marchés ? Quels produits sous signes de qualité et d'origine sont présents sur le marché* ?**
 - **Y'a-t-il des marques leader, des MDD ?** ;**

- **Quels sont les éléments caractérisant le produit, permettant de le différencier par rapport aux produits concurrents ? Rappel des éléments du cahier des charges contribuant à cette différenciation (inclus le type de présentation (commercialisation))* ;**
- **Quelles est la part de marché actuelle du produit par rapport à ses principaux concurrents ? La part de marché visée ?**
- **Eléments relatifs à la notoriété/réputation du produit et à la notoriété du nom - Risques d'usurpation et de détournement de notoriété.**

4) Faisabilité «stratégique»: quels opérateurs sont concernés par la démarche ? Comment les opérateurs s'organisent ils pour atteindre l'objectif ? Et répartir la valeur ajoutée?

(Entre 2 et 4 pages)

4-1- Nombre et taille respective (en terme de volume) du groupement demandeur et des autres opérateurs potentiels (sur le marché et de chaque opérateur au sein du groupement)* ;

4-2- Capacité du groupement demandeur à définir une stratégie collective*. Commentez par exemple :

- Actions d'information des opérateurs potentiellement intéressés/impliqués dans la filière ;
- Nombre et taille respectives des opérateurs ne pouvant rejoindre la démarche en l'état actuel du cahier des charges;
- Convergence stratégique et tension entre les différents opérateurs (internes et externes) ;
- Outils de maîtrise / contrôle des éléments de différenciation ;
- Information et relations avec les opérateurs de la distribution commerciale ;

4-3- Description de la gouvernance et de l'organisation économique de la filière * :

- Existence d'une interprofession pour soutenir la démarche ;
- Organisation des relations le long de la chaîne de production (ex : contractualisation, accords interprofessionnels...)*
- Eléments de gestion des marchés ;

5) Faisabilité économique: Dans quelles mesures les opérateurs seront-ils à même de supporter les coûts de la démarche (a minima)? (Entre 2 et 4 pages)

5-1- Identification des coûts supplémentaires principaux que va engendrer la démarche SIQO*

Exemples :

Coûts de contrôle ; Coûts additionnels spécifiques liés au CDC ; Investissement spécifiques liés au CDC (et % d'opérateurs ayant la technologie adaptée au CDC) ; Coûts de fonctionnement/ de communication (ODG notamment).

5-2- Identification des principaux résultats économiques visés*. Exemples :

Variations du chiffre d'affaires (prix, volumes commercialisés) (Fourchettes de prix par type de marché actuels/visés) ; Baisse de coûts liés aux économies de branche (mise en commun des coûts) ; Autres recettes (subventions...)

5-3- Dans quelles mesures la réalité du marché permet-elle d'attendre une meilleure valorisation ou une hausse de la production suite à la démarche?*

- **Identification (Résumé) des Avantages, Faiblesses, Opportunités, Menaces de la démarche sur les marchés visés*.**
- Type de consommateurs actuels et/ou visés (sensibilité/budget) et capacité à accepter une hausse de prix (s'il y a lieu)
- Tendance de la demande sur les marchés actuels/visés

6) Quels outils et actions sont prévus pour assurer le développement de manière durable de la démarche? (max 2 pages) Par exemple :

- Investissements dans les outils de production : existence de soutiens européens, nationaux, locaux
- Actions menées dans la recherche de marchés, la communication/promotion et la formation pour de nouveaux opérateurs ou de nouveaux utilisateurs
- Actions/partenariats dans la recherche-expérimentation
- Réflexions sur la gestion des risques et des aléas, ou l'adaptation au changement climatique

7) Quel sont les impacts économiques, sociaux et environnementaux attendus sur le territoire? (max 2 pages). Exemples :

- Impact sur le territoire ;
- Influence sur les synergies avec autres acteurs locaux, association de l'ODG à des projets et à la gouvernance de structures locales, dynamiques locales (paysage, culture, tourisme, patrimoine, gastronomie, éducation, biodiversité...).
- Impacts sociaux (emplois) et environnementaux, directs, indirects ou induits.

II - Méthodologie d'étude d'impact économique de la « modification du cahier des charges »

(8 pages maximum)

1) Quelle est (sont) la (les) principale(s) motivation(s) de la démarche?

Expliquez brièvement (environ une page) le contexte, la situation économique actuelle de la filière du SIQO et des acteurs et la motivation de la modification sur le plan économique. Identifiez l' (ou les) effet(s) économique(s) principal (aux) attendu(s) de la modification.*

Exemples d'effets attendus :

- Renforcer la valorisation économique du signe (en jouant sur les prix, les volumes mis en marché et les coûts de production ou de contrôle) permettant d'accroître la valeur ajoutée et/ou la viabilité de la production ;
- S'implanter sur de nouveaux marchés (export, segments), développer de nouveaux circuits de commercialisation, gagner/conservé des parts de marché ;
- Renforcer la notoriété - différenciation (investissement sur le label), démarche agroécologique, investir sur l'image...

2) La modification du cahier des charges aura-t-elle un impact sur le positionnement du produit par rapport à ses principaux concurrents ?

(max. 2 pages)

- **Si oui, caractériser les éléments nouveaux introduits par la modification du cahier des charges jouant sur la différenciation par rapport aux produits concurrents.***
- Ces éléments jouent-ils sur la notoriété du produit et du nom ? si oui, de quelle manière ?

3) Faisabilité stratégique : qui porte l'évolution du cahier des charges ? Quels opérateurs sont concernés par la modification du cahier des charges ? Comment les opérateurs s'organisent ils pour partager la valeur ajoutée? (1-2 pages)

Ces questions visent notamment à identifier les opérateurs inclus et exclus de la démarche, leur place dans la filière et la gouvernance au sein du groupement.

- **Initiateur du projet/demandeur et capacité à intégrer la modification du cahier des charges dans la stratégie collective des opérateurs impliqués dans la filière ;***
- **Nombre et taille respectives des opérateurs concernés par la modification (sur le marché et au sein du groupement) ;***
- Outils de maîtrise / contrôle des éléments de différenciation introduite par la modification du cahier des charges ;
- Incidence de la modification sur les modalités de distribution /commercialisation du produit.

4) Faisabilité économique: Dans quelles mesures les opérateurs seront-ils à même de supporter les coûts de la démarche (a minima)? (1-3 pages)

- **Identification des variations de coûts que va engendrer la modification du CDC : coûts de production, investissements (préciser si des subventions sont envisageables), s'il y a lieu, prospection de nouveaux marchés, promotion...***

- **Identification des principales recettes économiques attendues : variations des prix et des volumes commercialisés ; autres recettes ;***
- Expliquer/présenter les éléments du marché permettant la hausse de la valorisation, s'il y a lieu (capacité des consommateurs à accepter une hausse de prix s'il y a lieu et évolution de la demande)

5) Quel sont les impacts économiques, sociaux et environnementaux sur le territoire? (max 2 pages)

- Impact sur le territoire ;
- Influence sur les synergies avec autres acteurs locaux,
- Impacts sociaux (emplois) et environnementaux, directs, indirects ou induits.