



## Bernd Lange

Chairman of the International Trade Committee and leading rapporteur for the TTIP resolution

— The conclusion of the TTIP seems to be on top of the Commission's agenda for 2015. EU wine producers consider that these negotiations provide the perfect opportunity to secure a better protection of their Geographical Indications in the US. What is the position of the European Parliament on this sensitive issue?

— I am personally convinced that the multitude of unique products we produce in Europe, whose importance we have underlined with the establishment of the GI system, should also be recognised abroad. Not in the least because GIs are promoting and strengthening regional producers. And I consequently believe that if Europeans have a right to ask for protection for their unique products, it should be in the right of producers from third countries to ask for protection for products they deem unique. And trade negotiations are just the right place to find an agreement on how to best achieve protection for such products. The EU is doing just that with a very diverse set of countries spanning

### “Because origin matters”

— EFOW is a Brussels-based organisation representing wines with an Appellation of Origin or Geographical Indication from the European Union. As the voice of the European origin wines towards European and international institutions, it is actively lobbying for a better protection and promotion of these wines within the EU and throughout the world.

Its current members are the national associations in charge of origin wines from France (CNAOC), Hungary (HNT), Italy (FEDERDOC) and Spain (CECRV), as well as the Port and Douro Wines Institute (IVDP) from Portugal.

**EFOW**

European Federation of Origin Wines

FOR FURTHER INFORMATION

EUROPEAN FEDERATION OF ORIGIN WINES

18 Place Ambiorix | B-1000 Bruxelles

☎ +32 2 733 50 60 | info@efow.eu

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)

across the globe, spanning from Canada and the United States to Singapore and Vietnam. So there is a real added value that EU trade policy can bring to the many European producers of GIs.

But while I personally agree with the European wine producers and many others on this question, I cannot speak for the European Parliament (EP) as a whole. Nevertheless, there are two very important indications that my fellow Parliamentarians share my point of view, which is that these negotiations are just the right setting to find a solution for the protection of European GIs in the US. The first is a resolution the old Parliament adopted in 2013, when the TTIP negotiations had not even begun. In it, the EP calls for a TTIP agreement that “should include strong protection of precisely and clearly defined areas of intellectual property rights (IPRs), including geographical indications”.

The second indication is the current discussions surrounding a resolution on the state-of-play of the TTIP-negotiations. As responsible rapporteur, I have put forward a draft resolution which calls for the TTIP to include “an ambitious Intellectual Property Rights (IPR) chapter that includes strong protection of precisely and clearly defined areas of IPR, including enhanced protection and recognition of European Geographical Indications”. While many other parts of my draft have been at the centre of heated debates, the call for the protection of our European products abroad has only spawned positive reactions. In the end, I expect the EP to come forward with strong language on this point when it adopts its resolution in plenary.

— Could the European Parliament support an a minima agreement that would exclude GI protection?

— It is clear that the protection of GIs is a core European offensive interest. As such, the comprehensive deal we are aiming to achieve should reflect this aspect.

Furthermore, no one, not us Europeans, nor our American partners, is interested in a much scaled down agreement that would exclude such important questions of IPRs as GIs. I therefore think that we will not arrive at a situation, in which we parliamentarians have to seriously consider whether or not we can support an agreement without GI protection. It is too early to speculate about what form this protection may take, but I expect negotiators to deliver a strong package to the EP upon conclusion of negotiations, especially since the vast majority of European GIs are uncontroversial for the US.

— Do you believe that a deal will be struck by the end of the year?

— Seeing as there are still many questions to be addressed, investment protection being perhaps the most prominent, and into how much detail negotiators have to go during the talks, I think it is a highly ambitious target to reach any sort of conclusion by the end of this year.

In a negotiation for a next generation agreement like TTIP, content has to have absolute priority over speediness. We should not rush these talks just to find ourselves in a situation in which we have an agreement that doesn't fulfil our ambitions just because we wanted an agreement as quickly as possible.

# follow



## DOC Prosecco

DOC Prosecco is unstoppable. Established in 2009, in 5 years it has reached a turnover of 306 million bottles distributed to some 100 countries worldwide. And DOC Prosecco continues to improve.

The Glera grapes destined to become DOC Prosecco are produced by 9 provinces in the northeast of Italy, 2 regions and a total of 20,000 hectares between Veneto and Friuli Venezia Giulia. These are the dimensions of DOC Prosecco, which has continued to grow and conquer new markets since the establishment of its "Controlled Designation of Origin" (DOC) status in 2009, and which is currently sold in around 100 countries.

The 12,000 companies that, through their work, contribute to the make-up of DOC Prosecco and are key to its success are generally small, with an average land area of around 2 hectares.

An immediately palatable wine, it seems that this is the secret of DOC Prosecco, which has recorded a constant growth in double figures, rising from 141 million bottles in 2010 to over 306 million bottles in 2014. Of these, 65% are destined for export (up from 40% in 2010).

Its three main markets, UK, Germany and the USA, ensure two-thirds of the entire exports (worth 200 million bottles for the DOC) on their own. The growth trends characterising emerging markets such as Russia, China, Northern and Eastern Europe are also encouraging.

Thanks to an agreement with the largest museum in the world, DOC Prosecco is now the vin d'honneur of the Hermitage in Saint Petersburg. Another arrangement with the Hilton company, currently host to the Prosecco Presidium, and the sponsorship deal with the WSBK Superbike World Championship are just a few examples of the Consortium's international promotional activities.

Alongside these activities, and with the support of Italian and international institutions, the Consortium has introduced numerous protection-related initiatives because - like many

successful products - Prosecco frequently falls victim to misappropriation and requires a growing commitment to the fight against counterfeiting.

Most importantly, we advise consumers to look for the Italian State seal. All bottles of Prosecco must bear this neck label guaranteeing the traceability, quality and origin of products.

**70%**  
EU wines  
International  
market share  
is of 70%



### The sector wishes to maintain national wine support programmes after 2018

In the framework of the 2007 wine reform, the European Commission set up a new tool to help the sector regain market shares: national wine support programmes. Each Member State receives a national budget that it can use on the basis of its wine sector's priorities. A number of measures are available: restructuring/conversion of vineyards, investment, promotion etc. It is a dynamic and positive tool since the financed measures allow wine producers to be present on the International stage and to increase their competitiveness. The current national wine support programmes budgetary period will come to an end in 2018. The sector needs certainty about its renewal. Indeed, vine is a perennial plant which needs projects and clear perspectives over the long term. Given the effectiveness of this measure, the sector urges EU institutions to maintain this tool after 2018 to help European wines to develop their market share.

### The importance of an ambitious TTIP for GI wines

The US market is the leading export destination country for GI (Geographical Indications) wines. Despite a bilateral agreement on trade in wine, signed in 2005, European GI wines still face many challenges. Indeed, the United States does not recognise a large number of our most notorious GI wine, such as Champagne, Chianti, Porto, Jerez and 13 others, which are considered as "semi-generic" in the US. Thus, American and other third countries

wines may use these names to label wines produced in the US or in other countries for the US market. In addition, GI wines are confronted with an expensive US trade mark protection system which does not always guarantee an adequate protection. EFOR believes that the TTIP is a good opportunity to address these issues and calls on the European Parliament to vote in favour of an ambitious resolution which will protect our investments and our Intellectual Property Rights.

### No need for a simplification of the EU quality policy

The Cabinet of Agriculture Commissioner Hogan, following a request of President Juncker, is currently exploring possible ways to simplify the EU quality policy. Nowadays, rules on Geographical Indications (GIs) are governed by 4 regulations referring to distinct sectors: wines, spirits, agricultural and foodstuff products and aromatised wines. If, at first glance this seems complex, the different legal frameworks are the result of each sector's intrinsic characteristics: production methods, link to the terroir, history etc. Any proposal to merge these regulations into a single text would represent a substantial reform that may dilute the concept of appellation of origin for wines. The sector has just implemented a major reform regarding its appellations' management. EFOR wishes that time be given to operators to measure the effects of this last wine reform which we believe is beneficial for the sector. We do not need another reform.



Dear readers,

The negotiations of the transatlantic agreement are on everyone's lips. We welcome the fact that the Commission has made this a top priority given that the US is by far our leading export destination country. The Geographical Indication (GI) wine sector is looking for an ambitious agreement which will put an end to the shortcomings of the 2005 EU-US wine agreement, especially the end of the use of our most notorious names considered as "semi-generics" in the US. However, the wine sector does not want a CETA solution

(Canada agreement) for GI wines. In fact, for a number of GIs, CETA provides for a mere protection through labelling rules. We consider that the EU must achieve a real recognition and an effective protection of our intellectual property rights. It is about protecting wine producers' investments and not only fighting against consumer deception.

Beyond the TTIP, it is essential to look East to Asia which has a significant market potential. We must finalise as soon as possible agreements with China (on GIs), Japan, Vietnam and many others. Our competitors are very active on these markets; it is high time that we secure better access to them too.

A recent study published by the European Commission on the competitiveness of European wines highlights the fact that the GI wine sector is dynamic. Indeed, between 2000 and 2013, European wines have improved their competitiveness in the global market in terms of value and have maintained their position in terms of volumes. However, this result was generated by opposite trends: increased competitiveness for GI wines against a decline of bulk wines. This demonstrates the need to invest in maintaining and strengthening our current quality policy and in helping us to better position ourselves in international markets.

I wish you a very pleasant reading,

*Riccardo Ricci Curbaastro*

PRESIDENT OF EFOR

**EFOR**

European Federation of Origin Wines

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)



## Bernd Lange

Presidente de la comisión de Comercio Internacional & Ponente principal para la resolución sobre el TTIP

— Parece ser que la conclusión del TTIP es un asunto prioritario en el orden del día de la Comisión para 2015. Los productores de vino de la UE creen que estas negociaciones son la oportunidad perfecta para garantizar una mejor protección de las indicaciones geográficas en EE. UU. ¿Cuál es la postura del Parlamento Europeo con respecto a un asunto tan delicado?

— Estoy plenamente convencido de que los numerosos productos únicos que producimos en Europa, cuya importancia se subrayó con la creación del sistema de IG, también deberían reconocerse en el extranjero, ya que las IG promocionan y refuerzan a los productores regionales. En consecuencia, creo que si los europeos tenemos derecho a solicitar que se proteja la unicidad de nuestros productos, los productores de terceros países también deberían poder hacer lo mismo con los productos que consideren únicos. Las negociaciones comerciales son el escenario adecuado para cerrar acuerdos sobre una mejor protección de

tales productos. Es exactamente eso lo que la UE está haciendo con diversos países de todo el mundo, desde Canadá y EE. UU. hasta Singapur y Vietnam. Por lo tanto, la política comercial de la UE puede ofrecer un valor añadido real a los numerosos productores europeos de vinos con IG.

Si bien estoy de acuerdo con los productores de vinos europeos y con muchos otros en cuanto a esto, no puedo hablar por el Parlamento Europeo. Aun así, hay dos indicadores importantes de que el resto de parlamentarios comparten mi opinión, es decir, que estas negociaciones son el escenario adecuado para encontrar una solución para la protección de las IG europeas en EE. UU. El primero es una resolución del antiguo Parlamento, adoptada en 2013, cuando las negociaciones del TTIP aún no habían comenzado. En esta, el Parlamento Europeo exige un acuerdo que "contemple una sólida protección de áreas de los DPI definidas con precisión y claridad, incluidas las indicaciones geográficas". El segundo indicador son los debates actuales en torno a la resolución relativa la situación de las negociaciones del TTIP. Como ponente responsable, elaboré un proyecto de resolución que exige que el TTIP incluya "un capítulo ambicioso sobre Derechos de Propiedad Intelectual (DPI) que contemple una sólida protección de áreas de los DPI definidas con precisión y claridad, incluidos una protección y un reconocimiento mayores de las indicaciones geográficas europeas". Aunque muchas otras partes del proyecto han suscitado debates intensos, la exigencia de la protección de los productos europeos en el extranjero solo ha generado reacciones positivas. Espero que el Parlamento Europeo disponga de un texto contundente al respecto cuando adopte la resolución en sesión plenaria.

— ¿Sería posible que el Parlamento Europeo apoyara un acuerdo de valores mínimos que excluyera la protección de las IG?

— Es evidente que la protección de las IG es un interés ofensivo clave para la UE. Como tal, el acuerdo exhaustivo que pretendemos cerrar debería reflejar dicho aspecto.

Por otro lado, ni europeos ni estadounidenses estamos interesados en cerrar un acuerdo de valores mínimos que excluya un asunto tan delicado para los DPI como las IG. Por lo tanto, creo que no se dará la situación en la que los parlamentarios debamos considerar si queremos apoyar o no un acuerdo que no recoja la protección de las IG. Aún es pronto para saber qué forma adoptará dicha protección, pero espero que los negociadores envíen al Parlamento Europeo un paquete sólido a la conclusión de las negociaciones, especialmente porque la inmensa mayoría de IG europeas no son controvertidas para EE. UU.

— ¿Cree que se podrá cerrar algún acuerdo para finales de año?

— Dado que aún debemos ver hasta qué punto llegarán los negociadores y que debemos abordar numerosas cuestiones, de las que puede que la protección de la inversión sea la más prominente, creo que es demasiado ambicioso querer alcanzar una conclusión para finales de año.

En negociaciones sobre acuerdos de importancia clave, como el TTIP, el contenido debe ser una prioridad absoluta con respecto a la velocidad. No debemos precipitar estas negociaciones, ya que nos veremos en la situación de haber cerrado un acuerdo que no satisface nuestras ambiciones, solo porque queríamos cerrarlo cuanto antes.

# follow



### "Because origin matters"

— EFOR es una asociación con sede en Bruselas que representa a los vinos con denominación de origen o indicación geográfica ante la Unión Europea. EFOR es la voz de los vinos europeos con denominación de origen ante las instituciones europeas e internacionales: lucha por una mayor protección y promoción de los vinos con denominación de origen tanto en la UE como en el resto del mundo.

Los miembros de EFOR son las asociaciones nacionales encargadas de los vinos con denominación de origen en España (CECRV), Francia (CNAOC), Hungría (HNT), Italia (FEDERDOC) y Portugal (IVDP).

**EFOR**

European Federation of Origin Wines

MÁS INFORMACIÓN  
EUROPEAN FEDERATION OF ORIGIN WINES

18 Place Ambiorix | B-1000 Bruxelles  
t +32 2 733 50 60 | info@efow.eu

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)

## DOC Prosecco

La DOC Prosecco no se detiene. Fundada en 2009, en cinco años alcanza los 306 millones de botellas, distribuidas en un centenar de países. La DOC Prosecco sigue mejorando.

Nueve provincias del noreste de Italia, dos regiones, un total aproximado de veinte mil hectáreas entre Véneto y Friuli-Venecia Julia en las que crecen las uvas Glera con las que se elabora la DOC Prosecco, que desde 2009, año de creación de la Denominación, no ha dejado de crecer y conquistar nuevos mercados. Actualmente, está presente en alrededor de un centenar de países.

Son más bien pequeñas (superficie media de unas dos hectáreas) las 12.000 empresas que trabajan para conformar la DOC Prosecco y que determinan su éxito.

Un vino muy agradable al paladar: parece que este es el secreto de la DOC Prosecco, que en los últimos años ha registrado un crecimiento constante, con cifras dobles. Se ha pasado de 141 millones de botellas en 2010 a más de 306 millones en 2014. De estas, un 65 % se destina a la exportación (40 % en 2010).

Son tres los mercados que garantizan dos terceras partes de las exportaciones (200 millones de botellas para la DOC): Reino Unido, Alemania y EE. UU. Resulta alentadora la tendencia alcista en los mercados emergentes, como Rusia, China y el norte y el este de Europa.

Un acuerdo con el mayor museo del mundo, gracias al que la DOC Prosecco es vin d'honneur del Hermitage de San Petersburgo; el que se logró con la empresa Hilton, que alberga el Presidio del Prosecco; y el patrocinio del Campeonato Mundial de Motociclismo WSBK, son algunos ejemplos de las acciones del Consorzio para su promoción internacional.

Con apoyo de instituciones italianas e internacionales, el Consorzio acompaña dichas actividades con iniciativas en el ámbito de la protección, ya

que -como muchos productos exitosos- el Prosecco sufre frecuentes usurpaciones y requiere un compromiso fuerte en la lucha contra la falsificación.

Aconsejamos al consumidor que busque el Distintivo de Estado, que las botellas de Prosecco deben llevar de forma obligatoria para garantizar la trazabilidad, calidad y origen de la producción.

70%

La cuota de mercado internacional de los vinos de la UE es del 70 %



## El sector desea mantener los programas nacionales de apoyo al sector vitivinícola después de 2018

En el marco de la reforma del sector vitivinícola de 2007, la Comisión Europea desarrolló una nueva herramienta para ayudarle a recuperar cuotas de mercado: los programas nacionales de apoyo al sector vitivinícola. Los Estados miembros reciben un presupuesto nacional, que puede utilizarse en función de las prioridades de la industria vitivinícola de dicho Estado miembro. Se ofrecieron diversas medidas: reestructuración/reconversión de los viñedos, inversión, promoción, etc. Se trata de una herramienta dinámica y positiva, ya que las medidas financiadas permiten a los productores de vino estar presentes en el mercado internacional y aumentar su competitividad. El período presupuestario de los actuales programas nacionales de apoyo al sector vitivinícola finaliza en 2018, por lo que este debe estar seguro de su renovación. De hecho, la vid es una planta perenne que requiere proyectos y perspectivas claras a largo plazo. Dada la efectividad de esta medida, el sector insta a las instituciones de la UE a mantener esta herramienta después de 2018 para contribuir a que los vinos europeos desarrollen su cuota de mercado.

## La importancia de la ambición del TTIP para los vinos con IG

El mercado de EE. UU. es el primer destino de exportación de los vinos con IG (indicación geográfica). A pesar del acuerdo bilateral sobre el comercio del vino que se firmó en 2005, los vinos europeos con IG aún deben abordar numerosos retos. En efecto, Estados Unidos no reconoce un gran número de nuestras IG más célebres, como el Champán, el Chianti, el Oporto, el Jerez y otras 13, que se consideran semigenéricas en EE. UU. En consecuencia, los productores de vino de Estados Unidos y otros países pueden dar estas denominaciones a los vinos producidos en EE. UU. o en otros países para el mercado estadounidense. Además, los vinos con IG deben hacer frente al caro sistema de protección de marcas comerciales de EE. UU., que no garantiza una protección adecuada. EFOW cree que el TTIP es un buen medio para abordar estas cuestiones y hace un llamamiento para que el Parlamento Europeo vote a favor de una resolución ambiciosa, que proteja nuestras inversiones y derechos de propiedad intelectual.

## No es necesario simplificar la política de calidad de la UE

El gabinete del comisario de Agricultura Hogan, a propuesta del presidente Juncker, está en la actualidad explorando posibles formas de simplificar las políticas de calidad de la UE. En el presente, las normas relativas a las indicaciones geográficas (IG) están regidas por cuatro regulaciones sobre distintos sectores: vinos, bebidas espirituosas, productos agrícolas y alimenticios y vinos aromatizados. Esto puede parecer complejo a primera vista, pero los distintos marcos jurídicos son el resultado de las características intrínsecas de cada sector: métodos de producción, enlace con el terroir, historia, etc. Cualquier propuesta de combinar dichas regulaciones en un solo texto supondría una reforma substancial, que podría atenuar el concepto de denominación de origen para los vinos. El sector acaba de poner en marcha una importante reforma sobre la gestión de las denominaciones. La EFOW quiere que se dé tiempo a los operarios para determinar los efectos de esta última reforma, de la que creemos que el sector vitivinícola se puede beneficiar. No necesitamos otra reforma.



## Estimados lectores,

Las negociaciones del acuerdo transatlántico están en boca de todos. Nos alegra enormemente que la Comisión haya marcado este asunto como prioridad máxima, dado que EE. UU. es, con creces, nuestro principal destino de exportación. El sector de los vinos con indicación geográfica (IG) quiere alcanzar un ambicioso acuerdo que ponga fin a las limitaciones del acuerdo vitivinícola de 2005 entre la UE y EE. UU. y, sobre todo, que impida el uso de las denominaciones de nuestros vinos más célebres, que se consideran "semigenéricas" en EE. UU. No obstante, el sector del vino no quiere una solución como el CETA (acuerdo con Canadá) para los vinos con IG. De hecho, el CETA protege ciertas IG meramente con una serie de reglas de etiquetado. Consideramos que la UE debe lograr un reconocimiento real y una protección eficaz de nuestros derechos de propiedad intelectual. Se trata de proteger las inversiones de los productores de vino y no solo de luchar contra el engaño al consumidor.

Además del TTIP, es esencial que miremos al este, a Asia, que tiene un importante potencial de mercado. Debemos cerrar, cuanto antes, los acuerdos relativos a las IG en China, Japón, Vietnam y muchos otros países. Nuestra competencia es muy activa en dichos mercados, por lo que ya es hora de que garanticemos un mejor acceso a estos.

Un reciente estudio publicado por la Comisión Europea sobre la competitividad de los vinos europeos hace hincapié en el dinamismo del sector de los vinos con IG. En efecto, entre 2000 y 2013, los vinos europeos han mejorado su competitividad en el mercado global en cuanto al valor y han mantenido su posición en cuanto al volumen. No obstante, este resultado deriva de tendencias opuestas: una mayor competitividad de los vinos con IG frente a un declive del vino a granel. Esto demuestra la necesidad imperiosa de invertir en el mantenimiento y fortalecimiento de nuestra política de calidad actual y en la mejora de nuestra posición en los mercados internacionales.

Les deseo una agradable lectura.

Riccardo Ricci Curbaastro  
PRESIDENTE DE EFOW



## Bernd Lange

Presidente della commissione per il commercio internazionale & relatore leader per la risoluzione sul TTIP

— La firma del TTIP sembra essere in cima all'agenda della Commissione per il 2015. I produttori di vino dell'UE ritengono che questi negoziati forniscano l'occasione ideale per ottenere una tutela migliore delle loro Indicazioni geografiche negli USA. Qual è la posizione del Parlamento europeo su questo tema così delicato?

— Personalmente, sono convinto che l'enorme varietà di prodotti unici che l'Europa produce e la cui importanza è stata evidenziata dall'istituzione del sistema delle IG, debba essere riconosciuta anche all'estero, giacché le IG promuovono e rafforzano i produttori regionali. Credo pertanto che se gli europei hanno il diritto di chiedere la difesa dell'unicità dei loro prodotti, alla stessa maniera i produttori di paesi terzi hanno il diritto di chiedere protezione per i prodotti che reputano unici. I negoziati commerciali sono la sede ideale per trovare un accordo sul modo migliore di tutelare questi prodotti. È proprio quello che sta facendo l'UE con una grande varietà di paesi in tutto il mondo, dal Canada agli

### « Because origin matters »

— L'EFOW è un'associazione con base a Bruxelles, che rappresenta i vini con denominazione di origine o indicazione geografica presso l'Unione europea. L'EFOW è la voce dei vini europei di origine presso le istituzioni europee ed internazionali, si batte per una migliore tutela e promozione dei vini di origine sia in seno all'UE che nel mondo intero. I membri dell'EFOW sono le associazioni nazionali di tutela e promozione dei vini di origine in Spagna (CECRV), in Francia (CNAOC), in Ungheria (HNT), in Italia (FEDERDOC) e in Portogallo (IVDP).

**EFOW**

European Federation of Origin Wines

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

EUROPEAN FEDERATION OF ORIGIN WINES

18 Place Ambiorix | B-1000 Bruxelles

☎ +32 2 733 50 60 | info@efow.eu

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)

Stati Uniti e da Singapore al Vietnam. Pertanto, esiste un valore aggiunto concreto che la politica commerciale dell'UE può offrire ai numerosi produttori europei di vini con IG.

Sebbene io concordi con i produttori europei di vino e con molti altri su questo punto, non posso parlare a nome dell'intero Parlamento europeo. Esistono tuttavia due indizi molto importanti che mi fanno pensare che i miei colleghi eurodeputati condividano il mio punto di vista, ossia che questi negoziati siano la sede più adeguata per trovare una soluzione alla tutela delle indicazioni geografiche europee negli Stati Uniti. Il primo indizio, è la risoluzione che la precedente legislatura ha adottato nel 2013, quando i negoziati relativi al TTIP non erano ancora stati avviati. Con questa risoluzione il Parlamento europeo chiede un TTIP che "dovrebbe comprendere una tutela sicura di settori definiti in modo chiaro e preciso dei diritti di proprietà intellettuale, tra cui le indicazioni geografiche".

Il secondo indizio è rappresentato dai dibattiti in corso su una risoluzione sullo stato di avanzamento dei negoziati sul TTIP. Come capo relatore, ho portato avanti una bozza di risoluzione che invita a prevedere nel TTIP un "ambizioso capitolo sui diritti di proprietà intellettuale (DPI) che comprenda una tutela sicura di settori DPI definiti in modo chiaro e preciso, tra cui maggiori tutela e riconoscimento delle indicazioni geografiche europee". Mentre numerosi punti della mia bozza sono stati al centro di vivaci dibattiti, l'invito alla tutela dei prodotti europei all'estero ha suscitato solamente reazioni positive. In conclusione, mi aspetto che il Parlamento europeo si esprima in modo chiaro e univoco su questo punto al momento di adottare la relativa risoluzione in seduta plenaria.

— Il Parlamento europeo potrebbe sostenere un accordo al ribasso che escluderebbe la protezione delle IG?

— Chiaramente la protezione delle IG costituisce un interesse offensivo fondamentale per l'Europa. Pertanto, l'accordo complessivo che vogliamo raggiungere dovrà riflettere questo aspetto. Inoltre, nessuno - né noi europei né le nostre controparti statunitensi - è interessato a un accordo così modesto, che escluda questioni così importanti relative ai diritti di proprietà intellettuale come le IG. Ritengo quindi che non si arriverà a una situazione in cui noi parlamentari dovremo seriamente valutare se sostenere o meno un accordo che escluda la protezione delle IG. Oggi è troppo presto per speculare sulla forma di tutela che verrà adottata, ma ritengo che i negoziatori presenteranno al Parlamento europeo al termine dei negoziati un pacchetto di misure di un certo spessore, in particolare perché la maggior parte delle IG non sono controverse negli USA.

— Ritene che si raggiungerà un accordo entro quest'anno?

— Vista la quantità di punti da risolvere, come la protezione degli investimenti, per citare il più importante, e considerata la specificità delle questioni che i negoziatori devono affrontare, reputo molto ottimistico sperare di raggiungere qualsivoglia accordo per la fine dell'anno.

In un accordo di così ampio respiro come il TTIP, il contenuto deve avere priorità assoluta rispetto alla celerità. Non dobbiamo bruciare le tappe per evitare di ritrovarci con un accordo che non soddisfa le nostre ambizioni, solo perché abbiamo cercato di ottenere un risultato il prima possibile.

# follow



## DOC Prosecco

La DOC Prosecco non si arresta. Nata nel 2009, in cinque anni arriva a 306 milioni di bottiglie contese da 100 paesi del mondo. E il Prosecco Doc continua a migliorare.

Nove province del nord est d'Italia, due regioni, un totale di circa 20mila ettari tra Veneto e Friuli Venezia Giulia nei quali vengono prodotte le uve Glera atte a diventare Prosecco Doc. Queste le dimensioni della Doc Prosecco che dal 2009, anno di nascita della Denominazione, ha continuato a crescere e conquistare nuovi mercati arrivando oggi ad essere presente in circa 100 Paesi.

Sono prevalentemente piccole - estensione media pari a circa 2 ettari - le 12.000 aziende che contribuiscono con il proprio lavoro a comporre la Doc Prosecco e a determinarne il suo successo.

Vino di immediata gradevolezza. Pare sia questo il segreto del Prosecco Doc che negli ultimi anni sta registrando una costante crescita a doppia cifra, passando dai 141 milioni di bottiglie del 2010 agli oltre 306 milioni di bottiglie del 2014. Di queste il 65% destinate all'export (40% nel 2010).

Tre i mercati principali che da soli si assicurano i due terzi dell'intero export (per la Doc vale 200 milioni di bottiglie): UK, Germania e USA.

Incoraggianti sono anche i trend di crescita che caratterizzano mercati emergenti come Russia, Cina, Nord ed Est Europa.

L'accordo con il più grande museo del mondo grazie al qual ora il Prosecco doc è vin d'honneur dell'Hermitage di San Pietroburgo, quello con la grande compagnia Hilton che ora ospita il Presidio del Prosecco, la sponsorship con il Campionato mondiale di motociclismo il WSBK, sono solo alcuni esempi delle azioni avviate dal Consorzio per la promozione internazionale.

A tali attività il Consorzio affianca, col supporto delle istituzioni italiane e internazionali, molteplici iniziative sul fronte della tutela perché, come molti prodotti di successo, il Prosecco

è frequente vittima di usurpazioni e necessita un crescente impegno sul fronte della lotta alla contraffazione.

Al consumatore come prima cosa consigliamo di cercare il Contrassegno di Stato. Tutte le bottiglie di Prosecco devono obbligatoriamente recare tale fascetta, a garanzia di tracciabilità, qualità e origine delle produzioni.

**70%**

La quota di mercato internazionale dei vini dell'UE è pari al 70%



## Il settore si augura che i programmi nazionali di sostegno al settore vitivinicolo siano mantenuti anche dopo il 2018

Nel quadro della riforma del settore vitivinicolo del 2007, la Commissione europea ha creato un nuovo strumento per aiutare il settore a recuperare quote di mercato: i programmi nazionali di sostegno al settore vitivinicolo. Ogni Stato membro è destinatario di uno stanziamento che può adoperare in base alle priorità del proprio settore vinicolo. Sono disponibili diverse misure, tra cui la ristrutturazione/riconversione dei vigneti, investimenti, promozione, ecc. Si tratta di uno strumento dinamico e positivo, in quanto le misure finanziate consentono ai produttori di essere presenti sulla scena internazionale e aumentare la loro competitività. Il periodo di bilancio degli attuali programmi nazionali di sostegno al settore vitivinicolo si concluderà a fine 2018 e c'è bisogno della certezza del suo rinnovo. La vite è una pianta perenne, che necessita di progetti e di prospettive chiare nel lungo periodo. Data l'efficacia di questa misura, il settore chiede alle istituzioni europee di mantenere questo strumento anche dopo il 2018, per aiutare i vini europei a sviluppare la loro quota di mercato.

## L'importanza di un TTIP ambizioso per i vini con IG

Il mercato statunitense è la principale destinazione delle esportazioni dei vini con IG (indicazione geografica). Nonostante l'esistenza di un accordo bilaterale sul commercio del vino, concluso nel 2005, i vini europei con IG continuano a dover affrontare numerose difficoltà. Gli Stati Uniti infatti non riconoscono un gran numero delle nostre IG più rinomate, come Champagne, Chianti, Porto, Jerez e altre 13, che negli USA sono considerate "semigeneriche". Di conseguenza, negli Stati Uniti e in altri Paesi vinicoli si possono usare queste denominazioni per etichettare vini prodotti negli USA o in altri Paesi e destinati al mercato americano. Inoltre, negli Stati Uniti i vini con IG devono confrontarsi con un sistema di protezione dei marchi commerciali costoso e non sempre in grado di assicurare garanzie adeguate. EFOR ritiene che il TTIP sia una buona occasione per affrontare tali questioni e invita il Parlamento europeo a pronunciarsi a favore di una risoluzione ambiziosa che protegga i nostri investimenti e diritti di proprietà intellettuale.

## Nella politica di qualità dell'UE non servono semplificazioni

Il gabinetto del commissario per l'Agricoltura Hogan, su richiesta del presidente Juncker, sta vagliando le possibilità di semplificazione della politica di qualità dell'UE. Oggi, le norme relative alle indicazioni geografiche (IG) sono disciplinate da quattro regolamenti che si rivolgono a settori distinti: vini, bevande spiritose, prodotti agricoli e alimentari e vini aromatizzati. Se a prima vista può apparire un sistema complesso, i diversi quadri legali sono il risultato delle caratteristiche intrinseche di ciascun settore: metodi di produzione, legame con il terroir, storia, ecc. Qualsiasi proposta di unificazione di tali regolamenti in un testo unico rappresenterebbe una riforma sostanziale che potrebbe diluire il concetto di denominazione di origine per i vini. Il settore ha recentemente attuato una riforma significativa circa la gestione delle denominazioni. EFOR si augura che si dia tempo agli operatori del settore di misurare gli effetti di quest'ultima riforma vitivinicola, che riteniamo saranno positivi. Non abbiamo bisogno di altre riforme.



**Cari lettori,**

i negoziati dell'accordo transatlantico sono sulla bocca di tutti. Ci rallegriamo del fatto che la Commissione consideri la questione una priorità fondamentale, visto che gli USA sono di gran lunga il primo importatore dei nostri prodotti. Il settore dei vini con indicazione geografica (IG) spinge per la conclusione di un accordo ambizioso capace di superare i limiti dell'accordo sul vino UE-USA del 2005 e, in particolare, porre fine all'uso delle nostre denominazioni più famose, considerate "semigeneriche" negli Stati Uniti. Ciò nonostante, il settore vitivinicolo non vuole una soluzione come il CETA (accordo con il Canada) per i vini con IG. Infatti, il CETA protegge alcune IG solamente attraverso una serie di norme di etichettatura. Riteniamo che l'UE debba ottenere un riconoscimento effettivo e una protezione efficace dei nostri diritti di proprietà intellettuale. Si tratta di tutelare gli investimenti dei produttori di vino, non solo di evitare di trarre in inganno i consumatori.

A parte il TTIP, è fondamentale volgere il nostro sguardo a est, verso l'Asia, che ha un potenziale di mercato notevole. Dobbiamo concludere il prima possibile gli accordi con la Cina (riguardo le IG), il Giappone, il Vietnam e molti altri Paesi. I nostri concorrenti sono estremamente attivi su questi mercati, cui è giunto anche per noi il momento di assicurarci un accesso migliore.

Uno studio recente pubblicato dalla Commissione europea sulla competitività dei vini europei evidenzia la dinamicità del settore dei vini con IG. Effettivamente, tra il 2000 e il 2013, i vini europei hanno migliorato la propria competitività nel mercato globale in termini di valore e hanno mantenuto la loro posizione in termini di volume. Tuttavia, questo risultato ha avuto origine da tendenze contrapposte: maggiore competitività dei vini con IG a fronte del declino dei vini sfusi, a dimostrazione della necessità di investire nel mantenimento e nel rafforzamento della nostra politica di qualità attuale e nel miglioramento della nostra posizione sui mercati internazionali.

Vi auguro una piacevole lettura.

*Riccardo Ricci Curbastro*  
PRESIDENTE DI EFOR



## Bernd Lange

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

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

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

### « Because origin matters »

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

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

**EFOW**

European Federation of Origin Wines

PLUS D'INFORMATION

EUROPEAN FEDERATION OF ORIGIN WINES

18 Place Ambiorix | B-1000 Bruxelles

☎ +32 2 733 50 60 | info@efow.eu

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# follow



## DOC Prosecco

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

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

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

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

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

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

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

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

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

# 70%

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



## Le secteur souhaite le maintien des enveloppes vin après 2018

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

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

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

## Nul besoin d'une simplification de la politique de qualité

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



## Chers lecteurs,

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

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

Je vous souhaite une très agréable lecture,

*Riccardo Ricci Curbastro*  
PRESIDENT OF EFOR

**EFOR**

European Federation of Origin Wines

[www.efow.eu](http://www.efow.eu)