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.*

INRA SCIENCES SOCIALES

N° 5-6 - Novembre 2006

RECHERCHES EN ECONOMIE ET SOCIOLOGIE RURALES

Sécurité sanitaire et normes collectives de distributeurs : impact sur les filières et l'offre alimentaire

On observe aujourd'hui une implication grandissante de la grande distribution dans les démarches de sécurisation des produits alimentaires. Quand elles sont le produit d'actions coordonnées entre plusieurs distributeurs, les normes rentrent plutôt dans le registre de relations inter-entreprises, en contraignant les transactions effectuées sur les marchés intermédiaires à satisfaire un cahier des charges préalablement choisi. Quand elles sont individuelles, ces initiatives contribuent à une meilleure différenciation par rapport à la concurrence et favorisent la valorisation sur les marchés. La question est alors d'évaluer l'impact de ces normes sur l'organisation économique des filières agro-alimentaires et de montrer comment elles peuvent effectivement contribuer à une amélioration globale de la sécurité sanitaire.

La réponse européenne aux crises sanitaires de ces dix dernières années a consisté à promouvoir les certifications de qualité et d'origine tout en remaniant en profondeur le dispositif réglementaire en matière de sécurité sanitaire. L'Union européenne s'est ainsi dotée d'une série de textes réglementaires relatifs aux obligations des professionnels (règlements 852/2004 et 853/2004 constitutifs du "paquet hygiène" et 183/2005 pour l'alimentation animale) et aux prérogatives des services de contrôle (règlements 882/2004 et 854/2004). Applicables au 1er janvier 2006, ces différents règlements énoncent des dispositions générales d'hygiène et prévoient l'établissement de guides de bonnes pratiques agricoles, tout en rendant obligatoire la méthode HACCP (*Hazard Analysis Critical Control Points*) pour les exploitants non agricoles.

Un grand nombre de dispositifs de normalisation des produits ont alors été mis en place. Ces initiatives s'appuient sur les réglementations publiques citées précédemment, et sont le plus souvent portées par les importateurs de produits agricoles, les grandes entreprises de la transformation alimentaire et les grandes enseignes de la distribution. L'encadré 1 expose la plupart des dispositifs qui interviennent directement sur le produit lui-même (certaines normalisations plus spécifiquement liées aux respect de l'environnement sont absentes de ce tableau) en précisant notamment leur mode d'élaboration et leur spécificité organisationnelle.

Comparées aux règlements publics qui sont, aujourd'hui, essentiellement orientés par des "obligations de résultats", ces normes collectives privées constituent plutôt une liste d'"obligations de moyens" à mettre en œuvre pour minimiser le risque de marché (dégradation de la réputation) et/ou éviter une sanction pénale portant sur la responsabilité des entreprises. L'objectif premier de cette normalisation collective n'est pas d'améliorer le profit de court ou moyen terme, mais plutôt de limiter les risques de marché dans une optique de long terme. Les consommateurs ne sont donc pas obligatoirement informés (au travers d'un étiquetage spécifique) de l'amélioration des conditions sanitaires des produits.

Parallèlement à ces démarches coordonnées, sont apparues toute une série de démarches individuelles que nous appelons ici "marques de filières" ("Filière Qualité Carrefour", "Nos Régions ont du talent", "Engagements dès l'origine", *etc*.) et qui interviennent également sur la sécurité sanitaire des produits. Cependant, les marques de filières visent plus spécifiquement la qualité des produits (sur le plan gustatif ou sur le plan du rattachement à une origine géographique et à son mode de production) qui est dans ce cas signalée aux consommateurs. L'organisation de filière correspond alors à une relation directe entre un distributeur et un groupement de producteurs, sur la base d'un cahier des charges garantissant la qualité des produits et le respect de bonnes pratiques agricoles. Le mode de fonctionnement de ces marques se rapproche de celui plus classique des marques de distributeurs, avec cependant une distinction fondamentale : le renforcement des cahiers des charges de production permet le plus souvent une meilleure valorisation du produit auprès des consommateurs.

Sécurisation des filières : la logique économique

L'autorisation de mise en marché, dans le cadre d'une norme collective de distributeurs, nécessite le plus souvent des

Edité par le Département Sciences sociales, agriculture et alimentation, espace et environnement de l'Institut National de la Recherche Agronomique
Mission Publications : 65 Bd de Brandebourg - 94205 Ivry-sur-Seine Cedex - Tél. 01 49 59 69 00
Directeur de la publication : Hervé Guyomard – Rédaction : Didier Aubert (Rédacteur en chef), Suzanne Jumel
Reproduction partielle autorisée avec mention de l'origine

Encadré 1 : Principaux dispositifs de normalisation des produits

Type de dispositif	Exemples	Mode d'élaboration	Fonctions principales	Mise en oeuvre
Réglementation	- Règlement 178/2002, - "Paquet hygiène"	- Elaboré par les Etats	- Protection du consommateur - Assurer la loyauté des transactions - Protection de l' environnement	Obligatoire
Normes	- ISO 9000 - ISO 22000 - "Agri-confiance"	- Elaboré par la participation des acteurs publics et privés représentatifs d'un secteur - Résulte d'une négociation entre les divers métiers ou secteurs concernés par la norme	- Encadrement technique - Information - Garantie face aux risques - Encadrement du marché	Volontaire
Référentiels professionnels mis en place pour les opérateurs des IAA	- Référentiels d'entreprises (NQS)	- Mis au point par l'entreprise, en interne	- Mise en place des exigences réglementaires - Application de la politique générale de l'entreprise - Reconnaissance par une interprofession ou par les clients	Volontaire
	- Référentiels professionnels (codes de bonnes pratiques, guides de bonnes pratique s d'hygiène : Confédération du Commerce Interentreprises, Réseau des organisations professionnelles et interprofessionnelles pour la sécurité et la qualité des denrées animales)	- Mis au point par un collectif de professionnels, reconnu par les pouvoirs publics ou par des organismes collectifs (syndicats professionnels)		
Référentiels privés de clients pour leurs fournisseurs ou sous-traitants	- Cahiers des charges des industriels pour leurs sous-traitants (AIB), - Référentiels communs aux enseignes de distribution (EurepGap, IFS, BRC, SQF 2000, GFSI, EFSIS, ...)	- Elaboré par un groupement de clients pour leurs fournisseurs ou sous -traitants	- Encadrer la relation client -fournisseur	Généralement exigée contractuellement

AIB : American Institute of Baking ; **BRC** : British Retailers Consortium ; **EFSIS** : European Safety Inspection Service ; **EurepGap** : Euro-retailer Produce Working Group-Good Agricultural Practice ; **GFSI** : Global Food Safety Initiative ; **IFS** : International Food Standard ; **ISO** : International Standard Organization ; **NQS** : Nestlé Quality System ; **SQF**: Safe Quality Food.

Source : Valceschini et Saulais, 2005

investissements préalables au niveau des entreprises, qu'elles soient des exploitations agricoles ou des entreprises de transformation. Ces investissements sont liés à l'amélioration des équipements et au renforcement des conditions de travail et d'hygiène. La conformité aux procédures de traçabilité exige ensuite de se soumettre à d'autres contraintes d'organisation et de management de la production. Ces procédures peuvent même impliquer le recours à un service spécialisé extérieur ou à la formation des salariés. À ces coûts s'ajoutent les différentes dépenses afférentes à la certification. Il s'agit alors de savoir si, du point de vue de chaque opérateur, les dépenses engagées seront suffisamment compensées à terme par la valorisation du produit lors de la première ou de la deuxième mise en marché.

Le retour sur investissement dépend de l'organisation économique de la filière et de sa capacité à améliorer durablement l'image de marque du produit auprès des consommateurs. Ainsi, même si ces attributs ne sont pas directement signalés sur le marché final, les effets positifs sur la santé et l'absence de résidus potentiellement nocifs représentent un "plus" indéniable pour l'efficacité économique de long terme d'une filière agro-alimentaire.

Le partage de la valeur entre les différents intermédiaires est déterminé par l'existence ou non de relations contractuelles entre ces partenaires. Comme nous le montrons dans la section suivante, il est aussi fonction de toute une série d'interactions stratégiques entre les différents acteurs de la filière.

Typologie des organisations

Pour caractériser les enjeux organisationnels, partons de schémas de filières volontairement simplifiés. Les figures 1 à 3 représentent les relations producteurs-distributeurs, en faisant abstraction de l'ensemble des intermédiaires, grossistes ou autres, qui interfèrent dans cette relation verticale. Les flux de produits sont représentés de l'amont de la filière (niveau des producteurs) jusqu'au marché final, au niveau des distributeurs et des consommateurs.

La situation organisationnelle de référence (figure 1) est celle qui précède l'implication des acteurs privés dans la prise en charge des impératifs de sécurité et de santé. Cette situation correspond au cas où le produit offert aux consommateurs est parfaitement homogène et répond aux normes minimales de commercialisation exigées par la puissance publique. La figure 1 décrit un marché intermédiaire, lieu "virtuel" des différents échanges et transactions effectués à ce stade de la commercialisation. Même si ce marché n'existe pas toujours dans la réalité sous une forme strictement physique (comme dans le cas d'un marché régional de matière première), sa représentation permet de mettre en évidence la formation d'un prix intermédiaire de référence (le paramètre "ω_0") reflétant l'adéquation offre-demande et constituant un indicateur du fonctionnement économique du marché. Il transmet un message aux producteurs qui influe sur leur décision quantitative de production et de commercialisation (tendance à augmenter les quantités si ω_0 est élevé ou à la diminuer sinon). Il agit également sur la stratégie des distributeurs en matière d'approvisionnement et de comportement commercial sur le marché final (quantités écoulées et prix affichés aux consommateurs). Le prix final, payé par le consommateur, est alors mécaniquement relié au prix intermédiaire, avec de possibles effets de reports temporels si l'on tient compte des stratégies de stockage des différents intermédiaires.

A partir de cette situation de référence, on peut décrire l'évolution des modes de production et de commercialisation actuels en utilisant les deux autres structures simplifiées de filière, représentées par les figures 2 et 3. Sur la figure 2, l'action collective de normalisation des distributeurs tend à faire émerger à côté du marché intermédiaire précédent (ici le "marché générique") un nouveau marché intermédiaire correspondant au respect d'une norme collective de renforcement de la sécurité sanitaire. Pour simplifier, ce dernier marché est dénommé "marché sécurisé".

La figure 3 représente, quant à elle, une filière intégrée pour laquelle un seul distributeur a pris l'initiative de proposer à un groupement de producteurs la construction d'une marque de filière, pouvant facilement être signalée aux consommateurs. Le marché sécurisé se résume alors à un contrat d'approvisionnement sur la base d'un renforcement des conditions de production et d'un contrat plus ou moins précis d'approvisionnement quantitatif. Le cahier des charges fixant les conditions de production peut être co-détenu par le distributeur et le groupement de producteurs, ce qui a pour effet de crédibiliser le signal donné par la marque de filière. Pour la répartition de la valeur au sein de la filière, il faut noter que les contrats le plus souvent mis en place ne fixent pas le prix

d'échange, mais plutôt une prime supplémentaire par rapport à la cotation observée au jour le jour sur le marché générique.

Normalisation et interactions stratégiques

Sur la figure 2, la qualité sanitaire des produits exigée sur le marché générique est inférieure à celle exigée sur le marché sécurisé. Le schéma d'organisation a donc comme vertu ou comme inconvénient (c'est en soi une question économique d'importance) de ne pas exclure par voie légale le marché traditionnel qui reste conforme au standard minimum de commercialisation requis par la puissance publique. Le marché sécurisé se forme en principe sur la base d'adhésions volontaires des producteurs et des distributeurs qui sélectionnent le marché (générique ou sécurisé) qui leur convient le mieux. Bien entendu, ce choix stratégique est issu d'un arbitrage complexe entre intérêts économiques de court terme (prix payés aux fournisseurs et donc reçus par ces derniers) et de long terme (défense de la notoriété du produit et prévention d'une crise sanitaire). Il conditionne par la suite le niveau effectif de sécurité sanitaire sur le marché final.

Quels sont les paramètres économiques qui influencent l'évolution de ces structures organisationnelles et leurs effets effectifs sur la sécurité sanitaire ? Les premiers résultats que nous avons obtenus, pour répondre à cette question, sont issus de modélisations développées dans le cadre de la théorie de l'organisation industrielle. Il apparaît notamment que deux facteurs essentiels influencent le développement des initiatives privées de sécurisation du marché (passage de la situation 1 à 2 et/ou 3) :

Le niveau du critère public d'autorisation de mise en marché

Le renforcement de la réglementation publique sur les conditions de production pourrait dissuader les distributeurs d'investir dans une amélioration privée de la sécurité. Ce phénomène est observé même si, comme dans le cas des marques de filières, la sécurité est signalée indirectement aux consommateurs. A partir d'un certain niveau de standard, on montre que le secteur privé n'a plus intérêt à investir au-delà de la norme publique, ce qui au final pourrait se retourner contre le niveau moyen de la sécurité des produits sur le marché. Autrement dit, le niveau de sécurité sanitaire pourrait être plus satisfaisant quand les pouvoirs publics incitent à une réaction privée de sécurisation, en modérant le niveau du standard public.

Par ailleurs, le renforcement d'une norme, qu'elle soit publique ou privée, provoque *de facto* l'exclusion de producteurs ne pouvant supporter les surcoûts de production générés par cette réglementation trop stricte. Du point de vue des consommateurs, ceux-ci voient alors l'offre sur le marché se raréfier, ce qui provoque une augmentation structurelle des prix à la consommation.

L'intérêt stratégique de l'adhésion des producteurs et des distributeurs

Les producteurs peuvent ne trouver aucun intérêt à adhérer à une normalisation privée. L'investissement imposé par les distributeurs aux producteurs n'est consenti par ces derniers que s'ils ont l'espoir de bénéficier en retour d'une meilleure rémunération sur le marché intermédiaire (sur la figure 2, le prix ω_1 serait alors supérieur au prix ω_0). Si cette rémunération attendue n'est pas incitative, les producteurs peuvent toujours se replier sur le marché générique. Cette rémunération ω_1, obtenue par l'égalisation de la commande totale des distributeurs et de l'offre des producteurs, est donc en partie le résultat du ratio "nombre de producteurs amont/nombre de distributeurs aval". Pour s'assurer de l'adhésion des producteurs, il est alors nécessaire qu'un grand nombre de distributeurs aient eux-mêmes décidés au préalable de s'engager dans ce processus collectif de normalisation.

L'engagement individuel des enseignes de la grande distribution dans une démarche collective ne se fait cependant pas sans problèmes. D'une part, ces normalisations de comporte-

Figure 1 - Relations verticales producteurs-distributeurs-consommateurs

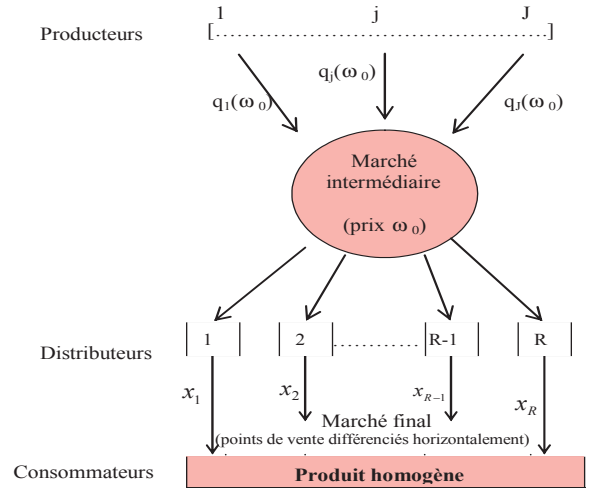


Figure 2 - Relations verticales avec filière sécurisée

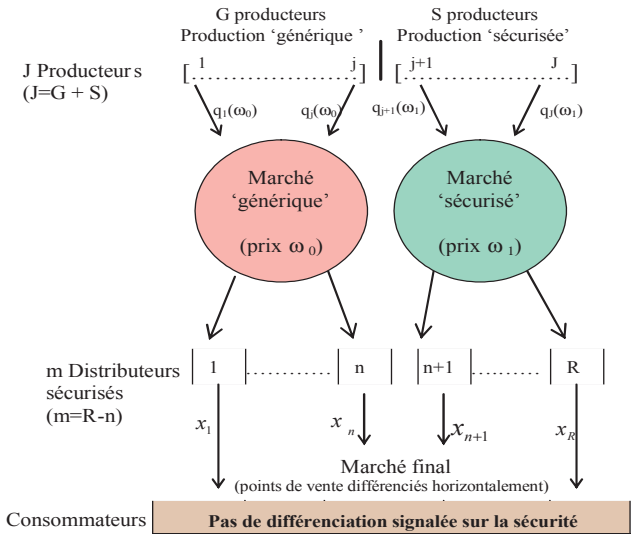
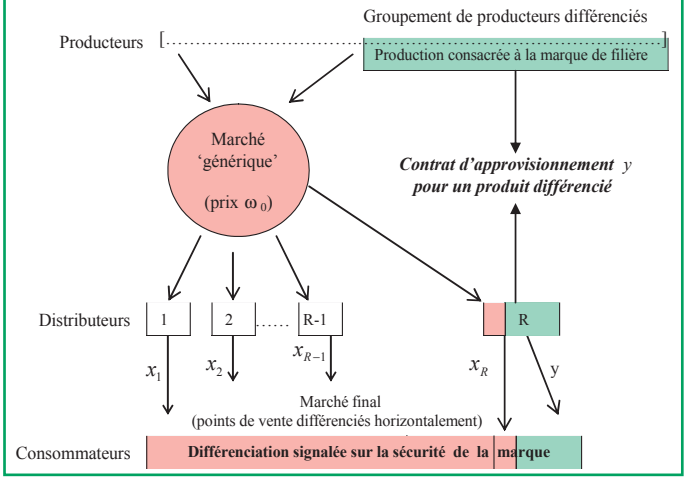


Figure 3 - Relations verticales avec filière intégrée sécurisée



ments d'entreprises ne pouvant être signalées aux consommateurs, certaines enseignes peuvent être incitées à profiter des efforts entrepris par leurs concurrents, dans un esprit de comportement de "passagers clandestin". Cette attitude correspondrait du reste à un comportement opportuniste rationnel dans la mesure où certains distributeurs pourraient profiter d'un bon niveau de sécurité sanitaire sans payer le prix de sa mise en œuvre. D'autre part, les distributeurs peuvent leur préférer des démarches individuelles de marques de filières qui ont l'avantage de pallier ce type de distorsions.

Réduction du risque sanitaire : quel prix et quel partage des coûts ?

Nos travaux montrent qu'il n'est pas certain que la démarche de normalisation collective des distributeurs change systématiquement le risque sanitaire, et cela même si la norme collective choisie par les distributeurs est d'un grand niveau d'exigence. Pour expliquer ce résultat, notons que l'hétérogénéité des entreprises en matière de niveau d'équipement initial induit une dissymétrie dans les efforts individuels d'adaptation. Ainsi, les distributeurs pourraient, en choisissant un standard élevé, ne susciter l'adhésion que de producteurs initialement bien équipés. Les autres producteurs, principaux responsables du risque sanitaire, restent sur le marché générique. Dans ce cas, la norme joue pour les distributeurs comme une assurance contre les retombées pénales, et non comme une action efficace de diminution réelle des risques sanitaires.

L'autre débat important est celui des effets de ces démarches de réduction du risque sanitaire sur le prix final payé par le consommateur. Le rythme de croissance du prix final peut être plus rapide que celui de l'indice de sécurité sanitaire et donc révéler des renforcement de certains pouvoirs de marché. Les simulations, obtenues sur la base des représentations précédentes (notamment figure 1 et 2), permettent d'identifier les paramètres qui agissent sur la variation du ratio "prix final/indice de sécurité". En particulier, il apparaît que la forme institutionnelle de la charte collective d'adhésion des distributeurs influence très fortement l'émergence d'un ratio favorable au consommateur. En effet, les conditions régissant l'entrée des distributeurs dans une norme collective devrait faire l'objet d'une plus grande attention. Par exemple, dans le cas d'EurepGap, n'importe quel distributeur européen peut librement et sans coûts excessifs adhérer à cette certification. Cependant, dans certains cas, l'entrée d'un nouvel adhérent peut conduire à renégocier les exigences contenues dans les cahiers des charges de production. Dès lors, une augmentation du nombre d'adhérents peut conduire à un renforcement de la norme collective tout en réduisant paradoxalement la sécurité sanitaire.

Les enjeux internationaux

L'évolution observée donne plutôt à voir l'avènement d'une situation mixte dans laquelle co-existent des situations "multilatérales" de la figure 2 et des formes contractuelles "bilatérales" de sécurisation de marché comme dans la figure 3. Si cette tendance s'affirme, l'analyse de l'influence des normes sur les échanges internationaux, notamment pour ce qui concerne les rapports nord-sud, se confirmera comme un des volets importants de la recherche économique dans le domaine de la sécurité sanitaire. Des enquêtes menées auprès d'associations de producteurs de l'espace OCDE et d'agriculteurs de pays en développement (PED) révèlent que les producteurs voient souvent dans la nécessité de se conformer à une norme de ce type, non pas un gage d'un meilleur prix futur, mais plutôt un moyen de ne pas être exclu de certains marchés en croissance (*cf.* la croissance du marché international de fruits et légumes dominé par la grande distribution). Les normes collectives privées, si elles se multiplient et se généralisent sans démarche d'harmonisation préalable, peuvent constituer à moyen terme les nouvelles conditions d'accès aux marchés internationaux, même si par ailleurs, elles contribuent à une amélioration de la productivité des exploitations *via* la rationalisation des méthodes de travail. Ce mouvement, déjà amorcé, peut augurer une situation de dépendance économique nouvelle des producteurs des PED vis-à-vis de la grande distribution, qui doit être étudié avec beaucoup d'attention.

De plus, pour minimiser le risque de ne pas trouver d'acquéreur sur les marchés internationaux, les intermédiaires-exportateurs peuvent être tentés de s'aligner sur les standards privés les plus exigeants. Il y a donc matière à considérer les normes collectives comme une sorte de nouvelles "entraves aux échanges" qui fonctionnent *de facto* comme les standards publics mais édictées cette fois-ci non plus par des Etats mais par des acteurs privés des filières agro-alimentaires. Ces entraves s'exerceraient indirectement, de façon discriminatoire, les victimes en seraient les producteurs les plus faibles sur le plan économique.

Linda Fulponi, OCDE, Paris
Eric Giraud-Héraud et Hakim Hammoudi, INRA Aliss,Ivry
Egizio Valceschini, INRA DARESE, Service Affaires européennes, Paris
linda fulponi@oecd.org - giraud@Ivry.inra.fr - hammoudi@ivry.inra.fr - egizio valceschini@paris.inra.fr

Pour en savoir plus

Fulponi, L. (2006). Private voluntary standards in the food system : the perpsective of major food retailers in OECD countries. *Food Policy*, vol. 31, n° 1, pp 1-13.

Giraud-Héraud, E. ; Rouached, L. ; Soler, L.G. (2006). Minimum quality standards and premium private labels. *Quantitative Marketing and Economics*, n° 4, pp 31-55.

Giraud-Héraud, E. ; Hammoudi, H. ; Soler, L.G. (2006). *Food safety, liability and collective norms.* Cahiers du Laboratoire d'Econométrie de l'Ecole Polytechnique, n° 2006-06 - http://ceco.polytechnique.fr/fichiers/ceco/publications/pdf/2006-06-02-1451.pdf

Ménard, C. ; Valceschini, E. (2005). News institutions for governing the agrifood industry. *European Review of Agricultural Economics*, vol. 32, n° 3, pp 421-440.

Valceschini, E. ; Saulais, L. ; Barrey, S. (collab.) (2005). *Articulation entre réglementation, normalisation et référentiels privés dans les industries agro-alimentaires* - DPEI-ADEPRINA - décembre 2005 : Etude sur le système de standardisation de la sécurité alimentaire dans les IAA, 117 p. - http://www.agriculture.gouv.fr/spip/IMG/pdf/referentiels_iaa_etude-2.pdf

Diffusion : Martine Champion, INRA SAE2 - Mission Publications, 65 Bd de Brandebourg - 94205 Ivry Cedex
Egalement disponible (au fomat pdf) sur le site : http://www.inra.fr/Internet/Departements/ESR/publications/iss/
Téléphone : 01 49 59 69 34 - Télécopie : 01 46 70 41 13
Dépôt légal : 4ème trimestre 2006 - ISSN : 0988-3266 - Commission Paritaire n° 0108 B 06817
Réalisation : Suzanne Jumel, INRA SAE2 - 94205 Ivry Cedex - Impression : Corep - 31400 Toulouse