



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.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Normes internationales et compétitivité des filières agroalimentaires

Anne-Célia Disdier

INRAE, UMR PjSE, Paris, France
anne-celia.disdier@psemail.eu

Les normes de qualité, notamment les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ainsi que les obstacles techniques au commerce (OTC), sont de plus en plus utilisées par les gouvernements nationaux et donnent lieu à un nombre croissant de différends commerciaux internationaux.¹ Une étude récente (Disdier, Gagné and Herghelegiu, 2023), analyse l'impact des normes de qualité appliquées par un pays sur la qualité des produits échangés et la compétitivité des filières.

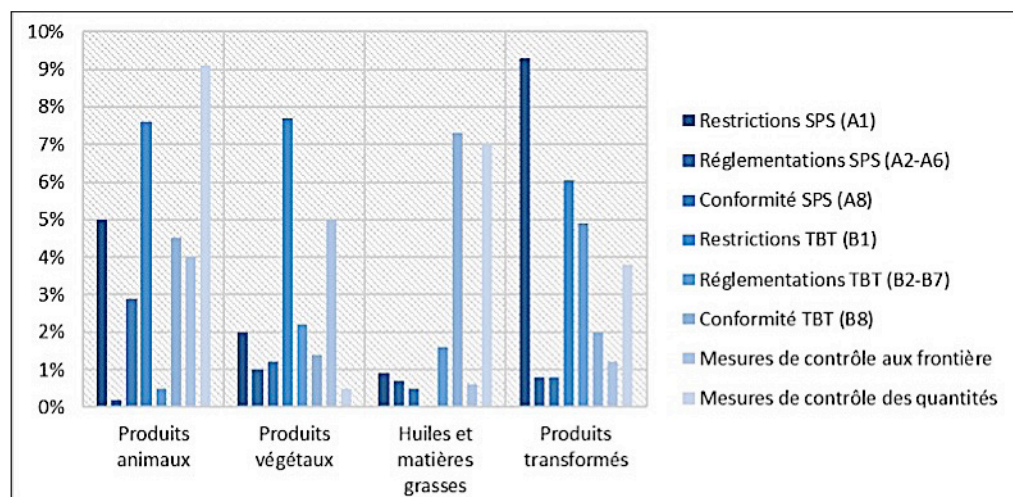
1 Par exemple, les autorités publiques établissent des réglementations sur les additifs et les contaminants dans le secteur des aliments et des boissons, définissent des exigences d'étiquetage en lien direct avec la sécurité ou la composition des produits, etc. Entre 1995 et 2024, 598 différends commerciaux liés aux mesures SPS et 846 liés aux OTC ont été enregistrés à l'OMC (source : WTO).

Les normes de qualité : barrière au commerce ou instrument de régulation ?

Bien que les normes de qualité ne soient pas, en principe, discriminatoires – puisqu'elles s'appliquent aussi bien aux entreprises nationales qu'étrangères – la plupart des études empiriques indiquent qu'elles tendent à freiner les échanges et, potentiellement, à réduire le bien-être notamment en raison de leurs effets sur les prix (voir, par exemple, Disdier, Fontagné et Mimouni, 2008 ; Beghin, Disdier et Marette, 2015). En effet, la diversité des produits échangés diminue car moins d'entreprises étrangères sont en mesure d'exporter vers le marché national en raison des coûts de production et de distribution supplémentaires (coûts de mise en conformité). Cet effet est d'autant plus marqué lorsque les normes diffèrent d'un pays à l'autre, ce qui augmente considérablement le coût des transactions au niveau international. Par ailleurs, ces coûts peuvent également entraîner une hausse des prix des biens disponibles sur le marché, comme le montre la figure 1 pour les produits agroalimentaires. Ainsi, le véritable problème ne réside pas tant dans l'existence des normes, mais dans leur diversité d'un pays à l'autre.

Ces normes de qualité sont néanmoins souvent justifiées comme instrument pour remédier aux défaillances du marché, notamment les externalités négatives (santé des consommateurs) et l'asymétrie

Figure 1 : Hausses de prix induites par les mesures non tarifaires appliquées sur les produits agroalimentaires



Note : SPS= sanitaire et phytosanitaire TBT= barrière technique au commerce.
Source : d'après Gourdon, J., S. Stone and F. van Tongeren (2020).

d'information entre les consommateurs et les producteurs sur des aspects tels que la qualité, la sécurité et d'autres caractéristiques des produits. En effet, en présence d'une asymétrie d'information, la qualité tend à être sous-optimale : les acheteurs ne percevant que la qualité moyenne des produits, ceux de meilleure qualité risquent d'être évincés du marché au profit de produits de moindre qualité (Akerlof, 1970). Dans ce contexte, l'introduction de normes de qualité devrait théoriquement améliorer la qualité des produits effectivement consommés². Toutefois, les preuves empiriques restent limitées quant à l'impact réel de ces normes sur l'amélioration de la qualité des biens échangés à l'international.

Les normes favorisent les produits de haute qualité

Dans un premier temps, nous analysons empiriquement l'impact des normes sur les décisions d'exportation et de qualité des produits proposés par les entreprises. Pour ce faire, nous croisons un ensemble de données sur les normes publiques (mesures SPS et OTC) en vigueur dans 88 pays non européens avec un panel de données françaises détaillant les exportations par entreprise, produit et destination sur la période 1996-2007. Cette analyse met en évidence trois grandes régularités empiriques. Premièrement, un grand nombre de normes dans les pays de destination favorise la présence d'exportateurs français proposant des produits de haute qualité, à condition que leur productivité soit suffisamment élevée (*effet de sélection*). Deuxièmement, l'augmentation du nombre de normes entraîne une réallocation des parts de marché, au détriment des entreprises à faible productivité et à faible qualité, et au bénéfice de celles plus productives et proposant des produits de meilleure qualité (*effet de réallocation*). Troisièmement, face à un renforcement des normes, les exportateurs les plus productifs améliorent la qualité de leurs produits (*effet de promotion*), tandis que ceux à faible productivité réduisent la leur.

Ces résultats empiriques sont incompatibles avec les modèles de commerce en information parfaite qui prédisent que toutes les entreprises présentes sur un marché doivent améliorer la qualité de leurs produits en réponse à des normes plus restrictives. Aussi, dans un second temps, nous proposons un nouveau cadre théorique qui rationalise nos résultats. Pour ce faire, nous développons un modèle théorique de concurrence imparfaite avec commerce international, dans lequel les entreprises exportatrices diffèrent en termes de productivité et de qualité des produits. Les produits agricoles et alimentaires sont considérés comme des biens de croyance³. Nous supposons une asymétrie d'information : les consommateurs domestiques ne perçoivent que la qualité moyenne des produits disponibles sur le marché, tandis que les producteurs étrangers qui exportent vers le marché domestique connaissent précisément la qualité de leurs propres produits et peuvent réaliser des investissements coûteux pour la signaler aux consommateurs (ex : campagne de publicité). Dans ce cadre, l'adoption de normes de qualité par les pouvoirs publics entraîne l'exclusion du marché des entreprises étrangères proposant des produits de faible qualité, incapables de répondre aux exigences imposées, indépendamment de leur niveau de productivité. Pour les entreprises étrangères dont les produits respectent ces normes, deux dynamiques distinctes émergent. D'une part, les entreprises à faible productivité se contentent de produire la qualité minimale requise,

préférant éviter d'investir dans la signalisation et l'amélioration de la qualité. D'autre part, les entreprises les plus productives peuvent rentabiliser la divulgation d'informations sur la qualité de leurs produits, ce qui renforce leur présence sur les marchés internationaux et favorise une réallocation des parts de marché en leur faveur.

Conclusion

D'un point de vue de politique publique, notre recherche suggère que les normes de qualité n'agissent pas nécessairement comme de simples barrières commerciales au même titre que les droits de douane. En corrigeant certaines défaillances de marché, elles peuvent contraindre les entreprises proposant des produits de faible qualité à se retirer des marchés étrangers et favoriser l'essor des exportations de biens de haute qualité, à condition que la productivité des producteurs soit suffisamment élevée. Cela se traduit par une amélioration de la qualité moyenne des produits échangés. Cependant, ces effets peuvent également engendrer une certaine polarisation du marché, avec une réduction du nombre de variétés proches de la qualité moyenne. En conséquence, on observe d'un côté davantage d'entreprises se limitant à la qualité minimale exigée par les normes et, de l'autre, une concentration accrue de producteurs offrant des biens de haute qualité.

Notre travail s'inscrit plus largement dans les recherches menées au sein du département EcoSocio sur l'internationalisation des firmes agroalimentaire, en lien avec les instruments de politique commerciale, le contexte macroéconomique, et les opérateurs et outils spécifiques à l'agroalimentaire. Parmi ces derniers, citons les référentiels privés imposés par la grande distribution, les signes officiels de qualité comme les indications géographiques (Emlinger et Latouche, 2024), ou encore la réglementation des flux internationaux des nouveaux produits agroalimentaires issus de l'édition génomique (Marette et al., 2023). Ces travaux ont notamment été menés dans le projet européen H2020 BATModel qui visait à proposer de nouveaux outils pour éclairer les politiques commerciales internationales dans les secteurs agricoles et alimentaires. Ces travaux ont également contribué significativement aux débats académiques sur les déterminants et implications du commerce international de biens alimentaires (Gagné et Gouel, 2022).

Pour en savoir plus

- Akerlof G. A. (1970). The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84, 488-500.
- Beghin J., Disdier A.-C. et Marette S. (2015). Trade restrictiveness indices in presence of externalities. An application to non-tariff measures. *Canadian Journal of Economics*, 48, 1513-1536.
- Disdier A.-C., Fontagné L. et Mimouni M. (2008). The impact of regulations on agricultural trade: evidence from the SPS and TBT agreements. *American Journal of Agricultural Economics*, 90, 336-350.
- Disdier A.-C., Gagné C. et Herghelegiu C. (2023). Do standards improve the quality of traded products? *Canadian Journal of Economics*, 56(4): 1238-1290.
- Emlinger C. et Latouche K. (2024). Protection of geographical indicators in trade agreements: is it worth it? CEPII Working Paper, n° 2024-05.
- Gagné C. et Gouel C. (2022). *Trade in agricultural and food products*. In Barrett C. B. & Just D. R. (ed.) *Handbook of Agricultural Economics*. Volume 6, Chapter 88, 4845-4931. Elsevier.
- Gourdon J., Stone S. et van Tongeren F. (2020). Non-tariff measures in agriculture. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, No. 147, OECD Publishing, Paris.
- Marette S., Disdier A.-C., Bodnar A. et Beghin J. (2023). New plant engineering techniques, R&D investment, and international trade. *Journal of Agricultural Economics*, 74(2): 349-368.