



HAL
open science

La gestion des risques SPS dans la filière d'exportation chilienne : une expérience riche d'enseignements

Jean Marie Codron, Iciar Pavez

► To cite this version:

Jean Marie Codron, Iciar Pavez. La gestion des risques SPS dans la filière d'exportation chilienne : une expérience riche d'enseignements. Disponible en version française et en version anglaise. 2018. hal-02788826

HAL Id: hal-02788826

<https://hal.inrae.fr/hal-02788826>

Submitted on 5 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



La gestion des risques SPS dans la filière d'exportation chilienne : une expérience riche d'enseignements

Jean-Marie Codron



Iciar Pavez



Le Chili est l'un des premiers pays exportateurs de pommes dans le monde. L'étroitesse de son marché intérieur le conduit à exporter l'essentiel de sa production. Le Chili n'a cessé depuis les années 80 de diversifier ses destinations. Il en résulte une gamme extrêmement variée de contraintes sanitaires et phytosanitaires dont la gestion est riche d'enseignements pour des pays exportateurs comme la France et l'Italie, jusqu'à présent tournés principalement vers l'Europe et ses contraintes essentiellement liées à l'utilisation des molécules et aux résidus de pesticides. Nous avons cherché à rendre compte de la diversité des modes de gestion des risques SPS des 10 premières entreprises chiliennes exportatrices de pommes qui représentent plus de 50% des pommes exportées par le Chili. Deux grands types d'organisation pour la gestion de ces risques semblent émerger: une organisation très intégrée en amont capable d'affronter une grande diversité de marchés et une organisation moins intégrée qui cible des marchés moins exigeants en termes de normes SPS.

■ QUELLES ÉTAIENT LES MOTIVATIONS À L'ORIGINE DU LANCEMENT DE VOTRE RECHERCHE ?

La France et l'Italie exportent traditionnellement vers des pays dont les principales exigences sont d'ordre sanitaire. Ce n'est que depuis quelques années seulement que ces deux pays développent les exportations lointaines (Asie, Amériques) et se trouvent ainsi confrontés à des contraintes d'ordre phytosanitaire (liées aux organismes de quarantaine) qui interdisent ou freinent leurs exportations.

L'expérience du Chili en la matière est beaucoup plus ancienne puisqu'elle remonte aux années 60/70 lorsque se développèrent ses exportations vers les Etats Unis très exigeants sur le plan phytosanitaire. Les entreprises bénéficient au Chili d'un environnement technique et institutionnel particulièrement favorable pour les exportations: sur le plan sanitaire et phytosanitaire, les acteurs publics (Service de l'agriculture et de l'élevage- SAG) et les acteurs privés (Associations de producteurs et d'exportateurs, Universités, Instituts techniques...) travaillent étroitement pour la recherche des informations réglementaires, la négociation des protocoles phytosanitaires, l'élaboration des programmes phytosanitaires propres à chaque entreprise selon les exigences de leurs marchés de destination et la réalisation des contrôles avant l'expédition.

Pour tirer profit de cette expérience, nous avons identifié l'ensemble des contraintes imposées par les pays clients du Chili et enquêté les dix plus gros exportateurs chiliens de pommes, sur leurs stratégies commerciales et variétales et sur la façon dont ils gèrent les contraintes sanitaires et phytosanitaires de leur clientèle.

■ COMMENT AVEZ-VOUS ABORDÉ VOTRE SUJET ?

Nous avons interrogé des responsables techniques, commerciaux et managériaux et effectué deux ou trois séries d'entretiens qui ont permis d'approfondir et valider les premiers résultats. Les entretiens, semi-directifs visaient à identifier les contraintes sanitaires et phytosanitaires (notamment par l'étude des stratégies

commerciales et variétales) et à comprendre de quelle façon les entreprises gèrent ces contraintes. Cela nous a conduit bien entendu à identifier les types d'apporteurs (producteurs ou non sous contrat, production en propre), l'encadrement de ces apporteurs et leur rémunération. Nous nous sommes également appuyés sur une base de données de 18 années de transactions individuelles permettant de reconstruire pour chaque entreprise, les stratégies variétales et commerciales (volumes exportés pour chaque variété et chaque destination).

■ QUELLES SONT VOS CONCLUSIONS PRINCIPALES ?

Deux groupes de firmes ressortent de notre analyse : ils se distinguent par le niveau d'exigences SPS et le degré d'intégration des sociétés d'exportation avec leurs apporteurs, mais également par le système d'accompagnement technique des producteurs (fonction de conseil).

Le premier groupe est tourné vers les marchés les plus exigeants sur le plan SPS (Europe du Nord et notamment l'Allemagne), Asie et Amériques pour les Organismes de Quarantaine) et se caractérise par une gestion intégrée des approvisionnements qui se reflète notamment par l'exclusivité de l'apport, la libre consignation comme système de prix dominant et un système de liquidation de prix mutualisés. Les producteurs font l'objet d'un suivi étroit et coopératif rendu possible parce que les producteurs fournissent l'entreprise exportatrice depuis longtemps et ont confiance dans la capacité de l'exportateur à tirer de bons prix dont ils profitent également (pas de clause comparative dans le contrat). Les prix de retour obtenus par le producteur sont des prix mutualisés sans distinction de pays ni de période. Les seuls critères différenciants sont la variété, le calibre, la catégorie et la coloration.

Le second groupe a une gestion plus standard des aspects SPS. Il est de fait moins fortement positionné sur les marchés exigeants en termes SPS. Il regroupe de très grosses entreprises multi-espèces. Il est plus ouvert aux fournisseurs non fidélisés, notamment de grande taille, qui s'adressent plus facilement d'une année sur l'autre à l'exportateur concurrent local et partagent la production d'une même année entre plusieurs exportateurs de façon à pouvoir comparer les prix.

L'exportateur qui développe une telle stratégie d'approvisionnement est obligé de jongler avec une diversité de stratégies phytosanitaires. La collaboration avec les fournisseurs étant moins étroite et moins permanente, les producteurs sont moins confiants et éprouvent une certaine suspicion quant à la justesse des prix. Ils obtiennent souvent de l'exportateur un minimum garanti qui se situerait entre 50 et 70% de la valeur estimée et la possibilité de faire jouer la clause comparative (notamment pour les gros vergers). L'exportateur tend à compenser la moindre fidélité des producteurs par un développement de la production en propre (jusqu'à 60% des volumes exportés).

■ COMMENT VOYEZ-VOUS LES RETOMBÉES POUR LA FILIÈRE ? ET POUR LES POUVOIRS PUBLICS ?

L'expérience et la réussite du Chili sur les marchés lointains (Asie, Amérique) aujourd'hui convoités par la France et l'Italie, sont riches d'enseignements pour la gestion des contraintes SPS. Les pratiques observées sont cependant à analyser en fonction des différences qui peuvent exister entre ces trois pays. Les différences sont de type institutionnel (voir activité 4.3 du projet) mais aussi entrepreneurial: nature privée des opérateurs (aucune coopérative au Chili), grande taille des exploitations (35 ha en moyenne uniquement pour la pomme) et orientation multi-produits (pour la plupart, les pommes ne représentent qu'un tiers de l'activité aussi bien chez les exportateurs que chez les producteurs).

Pilote de l'étude & participants

Jean-Marie Codron, Inra, jean-marie.codron@supagro.fr
Iciar Pavez, Postdoc Inra, iciar.pavez@supagro.inra.fr

Pour en savoir plus

Codron, J.M. and Pavez, I. (2018) Gestion des contraintes sanitaires et phytosanitaires dans la filière d'exportation de pommes chilienne: Résultats des entretiens réalisés en avril 2015, avril et nov 2017

Codron, J.M., Engler, A., Adasme, C., Bonnaud, L., Bouhsina, Z. and Cofre-Bravo, G. (2017). Food safety management through the lens of hybrids: the case of fresh fruit and vegetable shippers. in «Management and Governance of Networks: Franchising, Cooperatives, and Strategic Alliances», Hendrikse GWJ, Cliquet G, Ehrmann T, Windsperger J (2017) (eds); Springer (ISBN 2017 - 978-3-319-57275-8), p. 295-322

