



HAL
open science

Influence des normes SPS sur les contrats d'exportation longue distance

Iciar Pavez, Jean Marie Codron, Pasquale Lubello, Maria Cecilia Florêncio

► To cite this version:

Iciar Pavez, Jean Marie Codron, Pasquale Lubello, Maria Cecilia Florêncio. Influence des normes SPS sur les contrats d'exportation longue distance. Disponible en version française et en version anglaise. 2018. hal-02789949

HAL Id: hal-02789949

<https://hal.inrae.fr/hal-02789949v1>

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.



Influence des normes SPS sur les contrats d'exportation longue distance

Iciar Pavez

Jean-Marie Codron

Pasquale Lubello

Maria Cecilia Florêncio



Dans le commerce longue distance, le développement des contrats à prix ferme (prix négocié avant l'embarquement) est relativement nouveau. Beaucoup de pays exportateurs pratiquent traditionnellement la libre consignation (l'exportateur envoie les marchandises à l'importateur qui est en charge de les vendre sur le marché de destination au meilleur prix possible). La libre consignation a des avantages lorsque les opérateurs travaillent en confiance mais elle n'est pas sans inconvénients pour les producteurs des pays exportateurs (Pavez & Codron, 2018).

Notre analyse des exportations de pommes chiliennes dans les différents pays du monde montre que les contrats à prix ferme se développent lorsque les institutions publiques du pays hôte sont défaillantes. En revanche, de bonnes institutions et de bons accords bilatéraux eu égard aux aspects sanitaires et phytosanitaires (mécanismes de coordination, de suivi et d'arbitrage en cas d'éventuels problèmes), favorisent le maintien de la libre consignation car les transactions sont mieux encadrées et peuvent ainsi être exécutées avec moins de risques. Nous montrons par ailleurs que le développement des contrats à prix ferme peut également avoir lieu dans des environnements commerciaux de bonne qualité et notamment lorsque la grande distribution importe directement du pays exportateur.

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

La libre consignation est le contrat traditionnellement utilisé pour l'exportation de pommes sur longue distance. La fluctuation des prix sur les marchés de consommation et la durée du trajet en bateau (quatre semaines de l'hémisphère sud vers l'Europe) rendent difficile et risquée la fixation d'un prix à l'embarquement. La libre consignation n'est cependant pas sans inconvénient pour le producteur qui peut, lorsque la conjoncture du marché est défavorable, se retrouver à la liquidation avec des prix inférieurs au coût de production. C'est ce qui a conduit certains exportateurs à exiger de l'importateur un minimum garanti, notamment lorsque la relation est émergente ou la confiance insuffisante.

Bien que risqués pour les raisons expliquées précédemment, les contrats pour lesquels des prix fermes sont négociés avant l'embarquement, ont tendance à se développer. Nous avons voulu savoir pourquoi et notamment si les contraintes sanitaires et phytosanitaires qui s'accroissent depuis une vingtaine d'années dans le commerce international, contribuent à expliquer ce développement.

■ COMMENT AVEZ-VOUS ABORDÉ VOTRE SUJET ?

Nous avons fait quatre hypothèses concernant le choix du type de contrat (libre consignation avec ou sans minimum garanti, ou prix ferme). La première, concerne les accords SPS signés entre les pays exportateur et importateur. Elle prédit qu'une plus grande complétude de l'accord signé (plus grand nombre de clauses) conduit à davantage de contrats en libre consignation (avec ou sans minimum garanti). La seconde met en relation le degré de corruption et d'instabilité de l'environnement légal dans les institutions du pays hôte, et prédit une plus grande probabilité de choisir un contrat à prix ferme lorsque le pays a un fort degré de

corruption et de fragilité du système légal. La troisième concerne la fluidité logistique et douanière qui joue un rôle particulièrement important dans les secteurs de produits périssables compte tenu de la contrainte d'acheminement rapide. Elle prédit que l'exportateur est d'autant plus enclin à signer un contrat à prix ferme que les conditions logistiques et douanières sont défavorables. La dernière hypothèse suppose une plus grande probabilité de signer un contrat à prix ferme lorsque que le client est une enseigne de la grande distribution car celle-ci impose des cahiers des charges privés ce qui conduit les producteurs-exportateurs à réaliser des investissements spécifiques destinés à ce client particulier et à se protéger de ce fait par un contrat plus complet.



Pour tester ces hypothèses, nous avons utilisé deux bases de données chiliennes de 18 années de transactions (1997-2014) effectuées par les exportateurs chiliens vers l'ensemble du monde. Le Chili qui fait partie du top 5 des exportateurs de pommes dans le monde, est un exemple de diversification réussie des débouchés commerciaux et se prête donc bien à ce type de test. Les deux bases ont l'avantage de préciser le type de contrat et l'identité de l'importateur pour chacune des transactions. Par ailleurs, elles ont été complétées par des bases de données internationales (Transparency International, Banque Mondiale, parmi d'autres) permettant de préciser la qualité de l'environnement institutionnel dans les pays importateurs. Nous avons développé trois indicateurs originaux : (1) la complétude des accords SPS signés avec le Chili ; (2) le nombre de certifications de qualité détenues par les entreprises ; (3) le type d'importateur (GMS ou autre).

■ QUELLES SONT VOS CONCLUSIONS PRINCIPALES ?

L'étude montre que les normes SPS qui structurent de plus en plus l'organisation du commerce international des pommes (Codron *et al.*, 2017), influencent fortement le choix du contrat négocié entre exportateurs et importateurs dans les échanges maritimes de longue distance. Les contrats à prix ferme, négociés avant l'embarquement, se développent fortement, réduisant ainsi la place encore dominante des contrats en libre consignation (avec ou sans minimum garanti). Ce développement peut être attribué à deux facteurs : d'une part, l'accroissement des importations en direct par la grande distribution qui impose des contrats plus détaillés avec des exigences sanitaires et de qualité plus strictes, d'autre part, les défaillances présentes dans l'environnement institutionnel du pays importateur (corruption, manque de fluidité logistique et douanière, insuffisance de cadrage des règles sanitaires et phytosanitaires négociées dans les accords de commerce bilatéraux). Malgré le développement des importations en direct par la grande distribution pour les destinations lointaines, la libre consignation (avec ou sans minimum garanti) reste un mode de vente privilégié notamment pour les destinations où l'environnement institutionnel est favorable et offre une plus grande sécurité juridique aux transactions.

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

Notre étude apporte une consistance économétrique aux hypothèses sur les facteurs institutionnels qui influencent le mode de coordination des entreprises dans le commerce international. Nos résultats montrent la double fonction des contrats : en tant que mécanisme de sauvegarde pour protéger les transactions contre les risques dans les environnements institutionnels incertains et comme moyen de coordination pour favoriser l'adaptation de la production et du commerce à des exigences qualitatives et sanitaires plus strictes et plus spécifiques.

Le rôle des pouvoirs publics, en particulier celui de l'ONPV est fondamental pour améliorer la qualité des dispositifs institutionnels en charge de la coordination avec les ONPV étrangères. Les mesures SPS peuvent avoir un effet positif sur le commerce si : (1) les pays exportateurs développent leurs capacités pour satisfaire ces exigences ; (2) les pays importateurs appliquent des règles claires et transparentes, (3) des dispositifs coordonnant les autorités compétentes des pays exportateurs et importateurs existent.

Pilote de l'étude & participants

Iciar Pavez, Postdoc Inra, iciar.pavez@supagro.inra.fr

Jean-Marie Codron, Inra, jean-marie.codron@supagro.fr, Pasquale Lubello, Montpellier SupAgro, pasquale.lubello@supagro.fr,

Maria Cecilia Florêncio, étudiante Montpellier SupAgro- Universidade Federal Rural de Pernambuco Brazil, ceciliafurtunato@gmail.com

Pour en savoir plus

Pavez, I., Codron, J.M., Lubello, P. and Florencio, M.C. (2018). The effect of SPS agreements on the contractual choice in international fruit supply chains. Conference AIB-Lat 8-10 mars 2018, 33p

Pavez, I. and Codron, J.M. (2018). Contractual price provisions and their determinants in conditions of uncertainty: The case of Chilean fruit exports Management International, 22 (4), à paraître

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