

Gérer durablement les risques  
sanitaires et phytosanitaires  
dans la filière pomme

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



Iciar Pavez  
Inra



Jean-Marie Codron  
Inra



Pasquale Lubello  
SupAgro



Cecilia Florêncio  
Univ. de Pernambuco Brazil



## Projet en partenariat avec



## Projet en collaboration avec



## Projet soutenu par



*La +value végétale*

# INTRODUCTION

Dans le commerce longue distance, le développement des contrats à prix ferme → prix négocié avant l'embarquement, est relativement nouveau.

Les exportateurs pratiquent traditionnellement la libre consignment → l'exportateur envoie les marchandises à l'importateur qui est en charge de les vendre sur le marché.

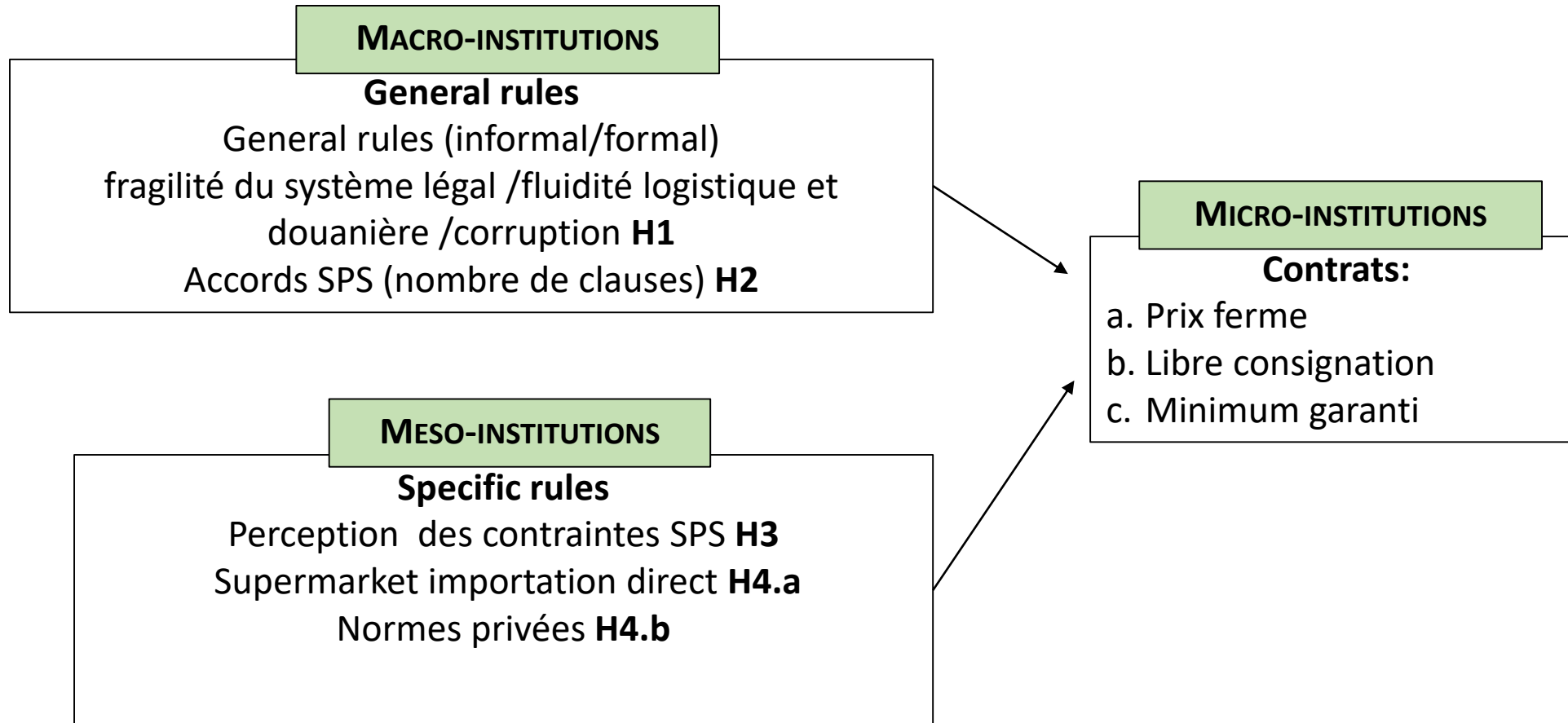
## Pratiques contractuelles

- Fluctuation des prix sur les marchés de consommation
- Durée du trajet en bateau (quatre semaines de l'hémisphère sud vers l'Europe)
- Difficile et risquée la fixation d'un prix à l'embarquement.
- Si marché est défavorable, des prix inférieurs au coût de production → exigence d'un minimum garanti.
- Les contrats à prix ferme ont tendance à se développer.

## La question

- Les contraintes sanitaires et phytosanitaires influencent le choix du contrat?

# MODÈLE



# MÉTHODE

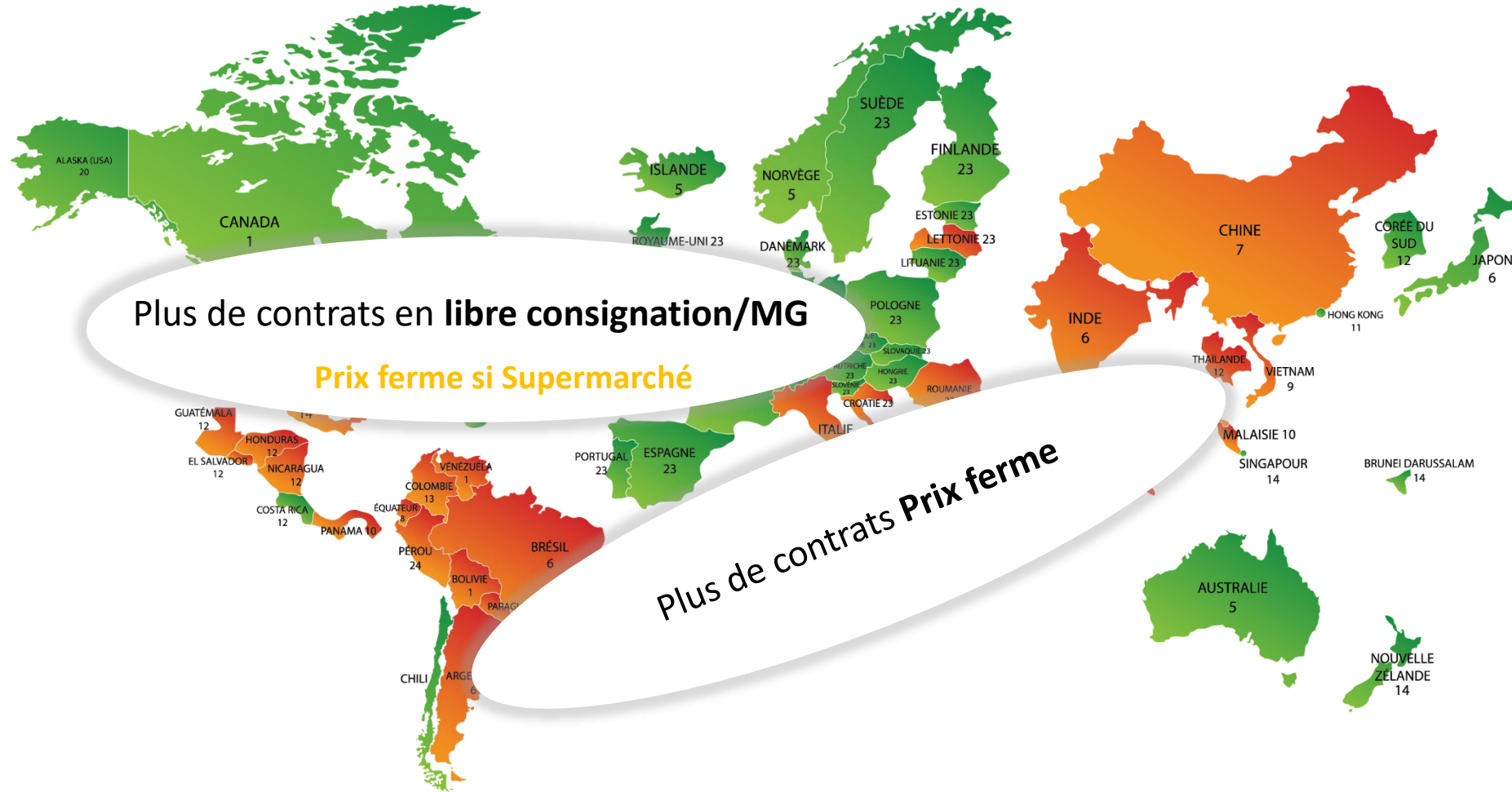
- Modèle économétrique multinomial.
- Deux bases de données de transactions effectuées par les exportateurs chiliens vers l'ensemble du monde.
- Les deux bases ont l'avantage de préciser le type de contrat et l'identité de l'importateur pour chacune des transactions.

Variable	Source	Interprétation
Nombre de clauses SPS dans accords	calcul propre	Plus nombre -> plus cadrage des règles SPS
Perception de la difficulté SPS	Engler et al., 2012	0 à 7 (plus haute)
Entrée direct supermarché	calcul propre	Moyenne par exportateur (%)
Performance douanière et logistique	Banque Mondiale	1 à 5 (meilleure performance)
Exécution des contrats	Banque Mondiale	1 à 100 (plus qualité légal)
Certifications privées SPS	calcul propre	Si/non

# RÉSULTATS

---

# Choix du contrat selon: clauses SPS dans les accords commerciaux et la qualité de l'environnement institutionnel



Clauses SPS signés par le Chili	Nombre
Qualité de l'environnement des affaires	bonne mauvaise

# CONCLUSIONS

---

- Les normes SPS influencent 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 car:
  - accroissement des importations en direct par la grande distribution qui impose des contrats plus détaillés avec des exigences sanitaires et de qualité plus strictes.
  - défaillances présentes dans l'environnement institutionnel du pays importateur.
- 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.



# CONCLUSIONS

- 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.
- 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 est fondamental pour améliorer la qualité des dispositifs institutionnels en charge de la coordination internationale.
  
- Les clauses 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.

- Iciar Pavez, [iciar.pavez@supagro.inra.fr](mailto:iciar.pavez@supagro.inra.fr)
- Jean-Marie Codron, [jean-marie.codron@supagro.fr](mailto:jean-marie.codron@supagro.fr)
- Pasquale Lubello, [pasquale.lubello@supagro.fr](mailto:pasquale.lubello@supagro.fr)

